



Grußworte · Greetings	4
Prolog: 30 Jahre ABAS – 30 Jahre Evolution · Prolog: 30 years of ABAS – 30 years of evolution	6
Portrait Wolfgang Dannemann	8
Portrait Werner Strub (CEO)	12
Unternehmenshistorie · Company history	18
Anekdoten der Anfangsjahre · Anecdotes of the founding years	22
Langjährige Anwender: Heless · Long standing users: Heless	26
Was wirklich zählt: Nutzen · What really counts: Benefits	30
Langjährige Anwender: Lägler · Long standing users: Lägler	34
Portrait Peter Forscht (COO)	36
Global erfolgreich · Globally successful	42
Partnernetzwerk · Partner Network	44
Langjährige Anwender: Schmalz · Long standing users: Schmalz	50
Messen · Trade Fairs	52
Portrait Peter Walser (CTO)	54

Upgrade-Strategie · Upgrade Strategy	62
Produktgeschichte · Product history	64
Langjährige Anwender: IST METZ · Long standing users: IST METZ	68
Mitarbeiter · Employees	70
Portrait Margit Döhler	78
Langjährige Anwender: Dethleffs · Long standing users: Dethleffs	82
abas-Kundenforum · abas Customer Forum	84
Portrait Erich Sartori	88
Blick in die Zukunft · Looking to the future	92
Anwender gratulieren · Users congratulate	98



VDMA – Engagierte Zusammenarbeit seit 10 Jahren

„Es ist schon eine beachtliche Leistung 30 Jahre in der IT-Industrie zu überleben. Gerade für unsere Mitglieder aus dem Maschinen- und Anlagenbau sind verlässliche und langjährige Partner wie ABAS unverzichtbar und von strategischer Bedeutung. Dies gilt aber auch für den Fachverband Software im VDMA, in dem wir bereits auf eine 10-jährige engagierte Zusammenarbeit zurückblicken können. Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum und vielen Dank!“

Rainer Glatz, Dipl.-Inform., Geschäftsführer Fachverband Software, VDMA e.V.

VDMA – dedicated cooperation for 10 years

“Surviving the IT industry for 30 years really is a remarkable accomplishment. Reliable and long-term partners such as ABAS are essential and of strategic importance, especially for our members in mechanical and plant engineering. This is also valid for the software association in the VDMA where we can also look back on 10 years of cooperation. Congratulations and thank you!”

Rainer Glatz, Dipl.-Inform., Managing Director Software Association, VDMA e.V.

Der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.) ist einer der bedeutendsten Verbandsdienstleister der Investitionsgüterindustrie. Im VDMA, als größtem Branchennetzwerk in Europa, sind ca. 3000 Unternehmen engagiert.



The VDMA (German machinery and plant manufacturing association) is the most important industrial association of the capital goods industry. As an industry network the VDMA represents about 3,000 companies in Europe.



EUG – 15 Jahre kooperative Zusammenarbeit

„Durch den konstruktiven Dialog mit der ABAS Software AG können die Unternehmen der EUG an der Weiterentwicklung der abas-Business-Software mitwirken und diese weiter optimieren. EUG und ABAS arbeiten an den gleichen Zielen. Die EUG wünscht der ABAS Software AG weiterhin viel Erfolg, denn die Anwender sind erfolgreich, wenn ABAS erfolgreich ist.“

Udo Böttcher, Lisega AG, Vorsitzender der abas-ERP-Usergroup EUG

EUG – 15 years of cooperative collaboration

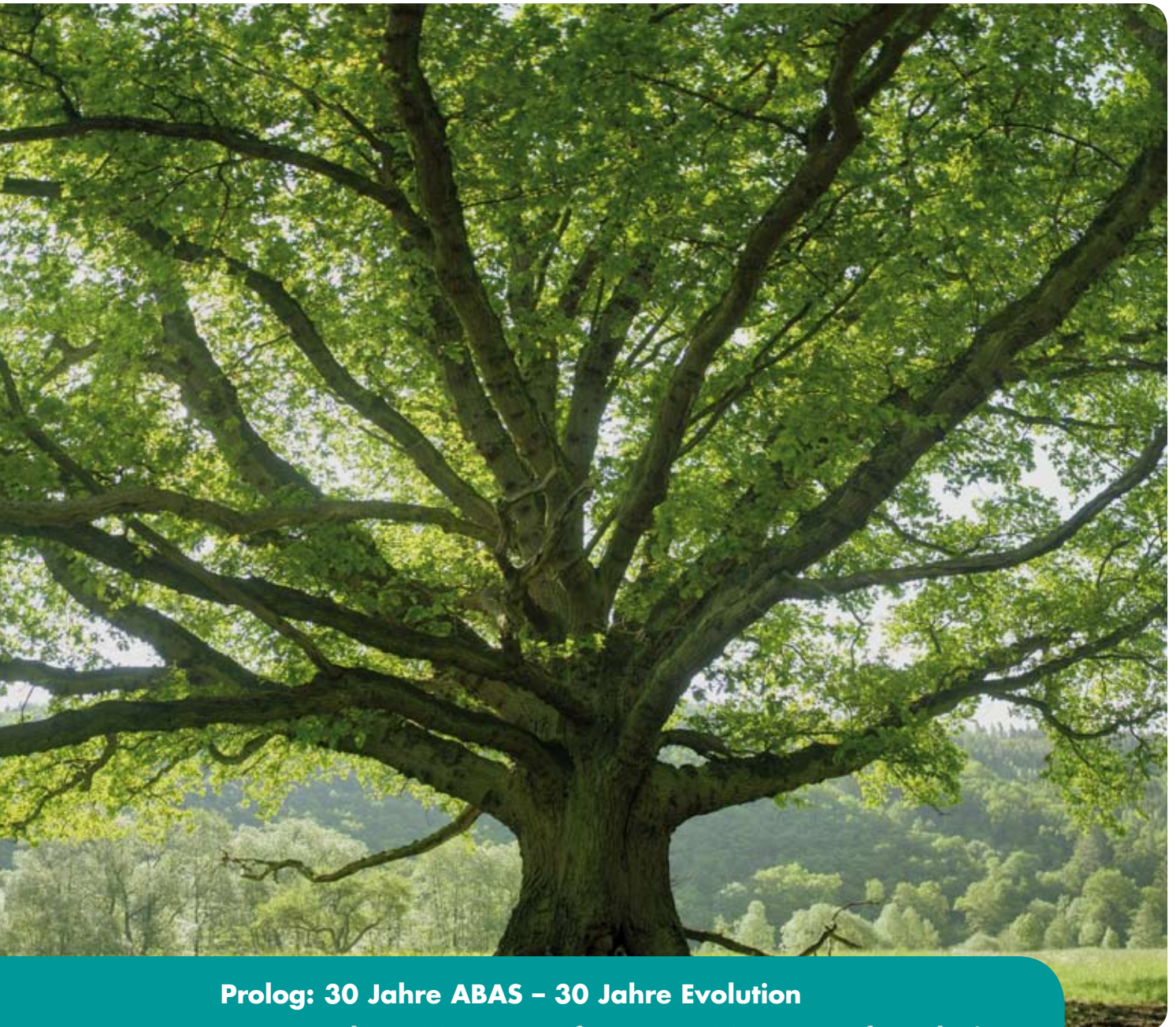
“Due to the valuable communication with the ABAS Software AG, the companies of the EUG can participate in the further development of abas Business Software and optimize it even further. EUG and ABAS have the same goals. The EUG wishes the ABAS Software AG success in the future, since users can only be successful if ABAS is successful.”

Udo Böttcher, Lisega AG, Chairman of the abas ERP user group EUG

Die abas-ERP-Usergroup EUG ist ein Zusammenschluss von ca. 100 mittelständischen Firmen, die mit der abas-Business-Software arbeiten. Die Mitgliedsunternehmen tauschen Erfahrungen und Lösungen rund um die abas-Business-Software aus, organisieren gemeinsame Schulungen und realisieren gemeinsame Projekte. Immer wieder arbeiten EUG-Mitglieder in Workshops mit der abas-Entwicklung zusammen, was zu einer praxisnahen und anwenderfreundlichen Weiterentwicklung der abas-Business-Software beiträgt.

The abas ERP user group EUG is an association of about 100 midsize companies working with abas Business Software. These companies exchange experiences and knowledge about abas Business Software, organize joint training sessions and realize joint projects. The EUG members consistently cooperate with abas developers in workshops which leads to a practical and user-friendly further development of abas Business Software.





Prolog: 30 Jahre ABAS – 30 Jahre Evolution

Prolog: 30 years of ABAS – 30 years of evolution

In diesem Jahr feiern wir das 30-jährige Bestehen der ABAS Software AG. Das offizielle Gründungsdatum ist der 19.6.1980. Unsere Bilanz nach 30 Jahren kann sich sehen lassen: kontinuierliches Wachstum, ein stetig wachsender Kundenkreis national und international, Unabhängigkeit von Banken und Investoren und seit 16 Jahren schreiben wir ohne Unterbrechung schwarze Zahlen. Auf diese Leistung sind wir stolz.

This year we will celebrate the 30th anniversary of ABAS Software AG. The official founding date is June 19th, 1980. Our result after 30 years is something to be proud of: continuous growth, a continuously increasing customer base worldwide, and independence from banks and investors. We have been consistently producing positive figures for 16 years. This really makes us proud.

Entscheidungen treffen

Wir sind ein Mittelstandsunternehmen, das für den Mittelstand denkt und lebt. Software unterliegt einem ständigen Entwicklungsprozess. Nur wer Jahr für Jahr an innovativen Lösungen für seine Kunden arbeitet, kann sich über lange Zeiträume weiterentwickeln. Innovation bedeutet auch, Werte zu schaffen, nicht jedem Trend hinterher zu laufen. Welche Innovation nützt meinem Kunden und damit meinem Produkt? Welche bewährten Instrumente sollten nicht vorschnell zugunsten neuer Trends geopfert werden? Welche neuen Entwicklungen sind es wert, in die abas-Business-Software eingearbeitet zu werden? Diese Entscheidungen gilt es stets neu zu treffen.

Kommunizieren

Wir haben unsere Produkte immer in enger Kommunikation mit unseren Kunden weiterentwickelt. Oftmals haben uns die Kunden den Weg gewiesen, stets haben wir sie mit unseren Innovationen bei ihrer Firmenentwicklung unterstützt. Der Dialog mit all unseren Geschäftspartnern ist uns wichtig: mit unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern.

Firmenkultur entwickeln

Die ABAS Software AG nimmt Sie in dieser Jubiläumsbrochure mit auf eine dreißigjährige Reise durch die Entwicklung einer Firmenkultur, auf die wir stolz sind. Wir zeigen Ihnen, wer wir sind und auf wen Sie sich verlassen. Wir erzählen, welche Überlegungen und Erfahrungen hinter Schlagworten wie Dialog, Nachhaltigkeit, Werte schaffen, Investitionssicherheit, Upgradefähigkeit und Flexibilität stecken. Wir berichten über die Anfänge unseres Unternehmens, seine Entwicklung, die Herausforderungen, denen es sich stellen musste. Wir stellen Ihnen die Menschen vor, die das Unternehmen geprägt haben.

Zukunft gestalten

Wer seine Vergangenheit kennt und aus ihr lernt, ist gerüstet für die Zukunft. In diesem Sinne blicken wir optimistisch in die Zukunft.

Decision making

We are a midsize business that thinks and lives for midsize companies. Software is subject to a permanent development process. Only those who work on innovative solutions year after year will survive. Innovation means to create values and not to follow every trend. Which innovation is useful to my customers? Which well-established tools should not be given up too quickly in favor of new trends? Which new developments are worth integrating into the abas Business Software? These decisions have to be made continuously.

Communication

We have always continued to develop our products in communication with our customers. Often, our customers showed us the way and we always supported their company's development with our innovations. Communication with our business partners is very important to us: with our customers, partners and employees.

Developing a company culture

In this brochure ABAS Software AG will take you on a thirty year journey through the development of our company culture of which we are very proud. We will show you who we are and who you rely on. We will tell you about considerations and experiences behind keywords such as communication, sustainability, creating values, security of investment, upgradeability and flexibility. We will take a look at the history of our company, its development, and the challenges we face everyday. We will introduce you to the people who shaped the company.

Shaping the future

Those who are able to learn from their past experience are well equipped for the future. On this note, we look into the future with optimism.



Peter Forscht (COO), Peter Walser (CTO) und Werner Strub (CEO).

Peter Forscht (COO), Peter Walser (CTO) und Werner Strub (CEO).



**Wolfgang Dannemann: Initiator der abas-Business-Software,
Herr der Zahlen und Grandseigneur der ABAS Software AG**

**Wolfgang Dannemann: Initiator of abas Business Software,
master of figures and mastermind of ABAS Software AG**

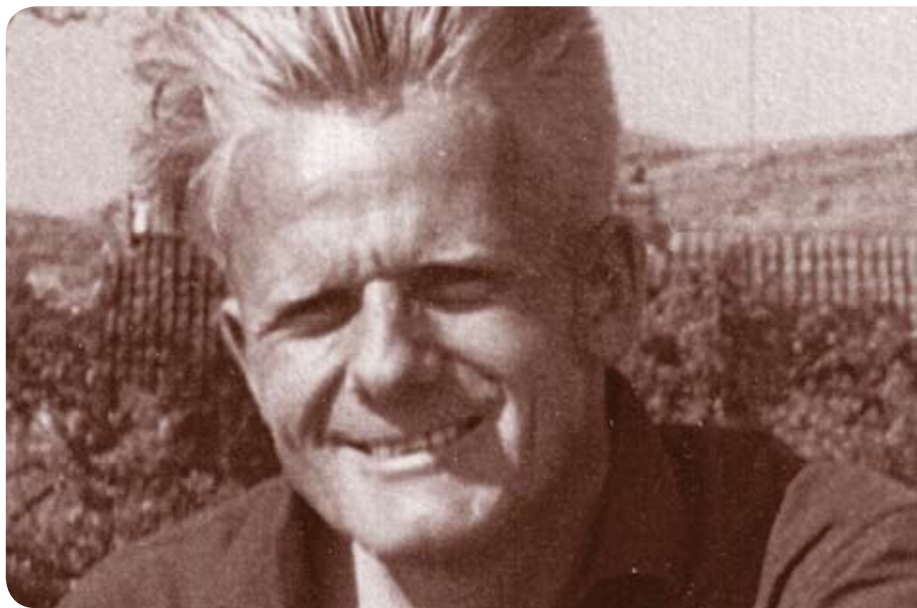
Der heute über achtzigjährige Wolfgang Dannemann macht von sich selbst wenig Aufhebens. Sprechen Vorstand und Mitarbeiter der ABAS Software AG von ihm, so geschieht das immer in großer Wertschätzung. Er behält das Wesentliche im Blick und wird für seine Eigenschaft geschätzt, komplizierte Sachverhalte komprimiert und verständlich dazustellen. Schnelle fundierte Entscheidungen sind sein Markenzeichen.

Wolfgang Dannemann, who is now over eighty years old, is a modest man. If management and employees of ABAS Software AG talk about him they always do so with utmost respect. He always focuses on what is important and is valued for his talent to explain complicated issues in a compact and comprehensive way. His trademarks are quick, well-founded decisions.

Entsprechend ist Dannemann heute nach wie vor im Controlling der ABAS Software AG involviert. Er selbst beschreibt seinen Lebensweg wie immer treffend nüchtern: „Ich habe drei Berufsentwicklungen gehabt, eigentlich vier, wenn man das Studium mitzählt. Zunächst habe ich die beiden Studiengänge Maschinenbau und Volkswirtschaft an der Technischen Hochschule in Karlsruhe mit Diplom abgeschlossen. Als Zweites habe ich als Angestellter gearbeitet, als Drittes war ich als Unternehmensberater tätig. Und dann habe ich ein Unternehmen gegründet. Da ist eine gewisse Folgerichtigkeit drin.“

Eine Idee wird geboren

Mitte der siebziger Jahre sanierte Unternehmensberater Dannemann im Auftrag einer Bank Firmen. Dabei wuchs sein Wunsch nach einer Unternehmenssoftware, die unabhängig von den Hardwareherstellern sein sollte. Durch seine vorangegangenen Tätigkeiten verfügte Dannemann über die finanzielle Basis, um die von ihm gewünschte Entwicklung einer Software zu realisieren. „In den sechziger und siebziger Jahren wurde die Software noch mit den Kunden entwickelt, das heißt, die Kunden haben die Entwicklung finanziell mitgetragen. In der Zeit, als wir angefangen haben, 1980, da war das bereits vorbei. Die Kunden haben nur Software gekauft, die vorhanden war. Natürlich darf man das nicht mit der ERP-Software von heute vergleichen, bei der bereits alles fix und fertig ist. Heute muss eine Software, wenn sie einsteigen wollen, nahezu perfekt sein, 1980 mussten gewisse Dinge vorhanden sein und 1960 brauchte noch gar nichts vorhanden zu sein. Das war die Entwicklung“, erzählt Dannemann. Als Mann der Tat engagierte er einen Mitarbeiter, der gutachterlich die Struktur einer modernen, dem PC angepassten Software festhalten sollte, und legte damit Ende der siebziger Jahre den Grundstein für die heutige abas-Business-Software.



This is why he is still involved in the financial controlling of ABAS Software AG. Mr. Dannemann always describes his life very matter-of-factly, "I went through three job developments, actually four if you include my studies. First, I completed the two study courses Mechanical Engineering and Economics at the Technische Hochschule (technical college) in Karlsruhe. Then I got a job and thirdly, I worked as a management consultant. Finally, I founded a company. This involves a certain consistence."

An idea is born

In the mid-70s, Mr. Dannemann was reorganizing companies on behalf of a bank as a management consultant. In doing so, his requirement for a business software which would be independent of hardware providers was growing constantly. As a logical conclusion, due to his previous jobs, Mr. Dannemann had a financial basis to finance the development of the software that he wanted. "In the sixties and seventies, software was developed with customers. This means, customers supported the development financially. This was already over by the time we started in 1980. Customers only bought software that was available. Of course, this cannot be compared to ready made ERP software these days. Today, a software has to be almost perfect. In 1980, certain things had to be available and in 1960 nothing had to be available at all. This was the development," remembers Mr. Dannemann. As a man of action he involved a freelancer who was to create executable prototypes for a modern software which was adapted to PCs. They formed the basis for the current abas Business Software at the end of the 1970s.



Reinhard Harms war der Entwickler der ersten Stunde mit dem „Erstauftrag für die Software“. Harms erzählt: „1979 arbeitete ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Karlsruhe. Mein erster Programmierkurs hatte mich an der Highschool in den USA begeistert, wo ich ein Jahr vor dem Abitur als Austauschschüler gewesen war. Durch eben diese Austauschorganisation lernte ich nun, kurz nach dem Informatik-Studium, eine Familie kennen, deren Vater Unternehmensberater war. Beim Grillfest, am Lagerfeuer in seinem Garten, setzte sich Wolfgang Dannemann mit den Worten neben mich: ‚Sie sind doch Informatiker, da könnten Sie mir vielleicht mal einen Gefallen tun.‘ Die Software, mit der Fertigungsbetriebe verwaltet würden, könnte er sich besser vorstellen. Ob ich mal einen PC aussuchen wollte, mit der man so was machen kann. Mit der Bratwurst in der Hand musste ich meine völlige Unkenntnis betriebswirtschaftlicher Abläufe eingestehen. Aber Hindernisse ließen diesen Mann völlig unbeeindruckt. ‚Das macht nichts, blättern Sie ein paar Zeitschriften durch und suchen Sie ein Gerät aus, das Ihnen passend erscheint. Ich bezahle Ihnen die Stunden. Haben Sie nächsten Sonntag Zeit? Meine Frau kocht uns einen Tee, dann können wir uns mal gemütlich darüber unterhalten.‘ – Wer kann da Nein sagen?“

Reinhard Harms was one of the developers with the “initial order for the software”. Mr. Harms reports, “In 1979 I was working at the University of Karlsruhe as a research assistant. My first programming course at a US high school, where I spent a year prior to my university-entrance diploma as an exchange student, really fascinated me. Thanks to this exchange organization, just after my Computer Sciences studies, I became acquainted with a family, whose father was a management consultant. At a barbecue, right at the campfire in his backyard, Wolfgang Dannemann Sr. sat next to me and said the words: ‘You are a computer scientist, maybe you could do me a favor.’ According to him, the software which production companies use could be much better. If I wanted to look for a PC that could handle a task like this. With a sausage in my hand I had to admit my ignorance of business processes. However, Mr. Dannemann remained unimpressed by this obstacle. ‘That doesn’t matter, simply go through some magazines and look for a computer you think might be adequate. I will pay your hours. What are you doing next Sunday? My wife will make some tea and then we can talk about it in more detail.’ – Who could say no to this?”

Zusammenarbeit führt zum Erfolg

Die Software wurde entwickelt und ging ab 1986 in den Verkauf. Der Weg dorthin brachte zwei Firmen zusammen. „Wir, die System III, hatten nie Interesse, selbst zu verkaufen. Als ich mit den Leuten anfang, hat mich nur interessiert, wie das Produkt sein muss, damit es im Markt bestehen kann. Über den Verkauf habe ich mir keine Gedanken gemacht. Mir war klar, dass wir als System III niemals hätten langfristig bestehen können, weil wir nicht verkauft haben. Hier hat sich die Synthese mit der damaligen ABAS GmbH ergeben, deren Verkaufs-Know-how es brauchte, um die Software erfolgreich an den Markt zu bringen. Einige Mitarbeiter der System III und ABAS kannten sich bereits vom Studium, sodass sich eine Zusammenarbeit geradezu anbot“, berichtet Dannemann.

Entsprechend hat die heutige ABAS Software AG zwei Wurzeln: Die System III, ins Leben gerufen von Wolfgang Dannemann, um seinen Traum von einer von Hardwareherstellern unabhängigen Software Wirklichkeit werden zu lassen, und die ABAS GmbH, die diesen Traum durch ihr Vertriebs-Know-how in die Realität katapultierte. Die ABAS GmbH hatte bis zum Zusammentreffen mit System III hauptsächlich Auftragsprogrammierung in zahlreichen Geschäftsfeldern durchgeführt – von Forschungsprojekten am Karlsruher Kernforschungszentrum bis hin zur Softwareentwicklung an PCs, NCR, Nixdorf, Wang- und Kienzle-Rechnern. Die Idee ein Standardpaket zu entwickeln, wurde auch hier früh angedacht, die Umsetzung aufgrund der gut florierenden Tagesgeschäfte jedoch nie in der Konsequenz angegangen, wie das den Mitarbeitern der System III möglich war. Als ABAS die Lösung von System III kennenlernte, beeindruckte deren Qualität und Entwicklungsstand die ABASianer. 1984 übernimmt ABAS den Verkauf der System III-Software. 1989 werden die beiden Firmen ein Unternehmen. Das Know-how beider Softwareschmieden ist die Grundlage für die Erfolgsgeschichte der heutigen abas-Business-Software.

Cooperation leads to success

The software was developed and went on sale in 1986. The journey brought two companies together. "We, Systems III, were never really interested in getting into sales. When I started I was only interested in how the product had to be in order to survive on the market. I never really thought about sales. I realized that we would never be able to exist as System III in the long run because we didn't sell. Here the synthesis with the former ABAS GmbH resulted - we needed their sales know-how to successfully bring the software on the market. Some employees of System III and ABAS already knew each other from their studies so that a cooperation was just natural," says Mr. Dannemann.

Therefore, today's ABAS Software AG actually has two roots: System III, founded by Wolfgang Dannemann to realize his dream of a software which is independent of hardware providers, and ABAS GmbH, which made this dream come true through its sales know-how. Before meeting System III, ABAS GmbH was mainly doing contract programming in many fields of business, from research projects at the Karlsruhe Research Center to software development using PCs, NCR, Wang and Kienzle computers. The idea to develop a standard package was also contemplated here early on, realization, however, was never consequently addressed due to the flourishing daily business, as was done at System III. When ABAS got to know the solution by System III, its quality and development status really impressed people at ABAS. In 1984, ABAS started to sell System III-software. In 1989, the two companies became one. The know-how of both software houses is the basis for the success story of today's abas Business Software.



Der Kontron PSI 80 war ein kompaktes Mikrocomputermodell, das Anfang der 1980er Jahre von der damaligen Firma KONTRON Mikrocomputer GMBH. hergestellt wurde. ©Foto: Hubert Berberich

*The Kontron PSI 80 was a compact microcomputer model which was manufactured at the beginning of the 80's by the then called company KONTRON Mikrocomputer GmbH.
©Photo: Hubert Berberich*



**Werner Strub, Vorstandsvorsitzender der ABAS Software AG:
Der Mann, der die Fäden zusammenhält**

**Werner Strub, CEO, ABAS Software AG:
The man in charge**

Effektiv jedes Detail erfassend und dabei den Überblick über seine zahlreichen Aufgaben bewahrend, so kennen viele Mitarbeiter Werner Strub heute. Anders könnte er das Arbeitsvolumen als Vorstandsvorsitzender und CEO der ABAS Software AG auch nicht mehr handhaben. Da bleibt leider wenig Zeit für seine Passionen: Motorrad fahren, Gleitschirm und Segelflugzeug fliegen. Dass bei ihm neben den zahlreichen Aufgaben nach wie vor der Mensch im Mittelpunkt steht, merkt man, wenn man ihn beim Gang über die Flure der ABAS Software AG begleitet. Wollte man den heute 56-Jährigen mit einem Wort beschreiben, so wäre es: Charaktermensch.

With every detail in mind and keeping an overview of his many tasks, that is how many employees see Werner Strub. He wouldn't be able to handle the work volume as CEO of the ABAS Software AG in any other way. Unfortunately that leaves little time for his passions: riding motorbikes, paragliding and sailplaning. That despite his many tasks the focus still lies on his employees is noticed when you watch him walking through the corridors of the ABAS Software AG. If one were to describe the 56 year old in two words, it would be: a man with attitude.

Geschäftsführer dank eines abgeschlossenen Studiums

Werner Strub und Peter Forscht waren 1980 die zwei federführenden Geister bei der Gründung der Abakus GmbH, Gesellschaft für datenverarbeitende Systeme, die ein halbes Jahr später in ABAS umbenannt wurde. „Ich hatte gerade das Studium der elektrischen Energietechnik beendet und wollte mich in der Industrie bewerben. Gleichzeitig hatte ich auch immer die Idee, etwas aus eigener Kraft umzusetzen. Als ich dann von Peter Forscht angesprochen wurde, gemeinsam Projekte zu machen, hat mich das sofort fasziniert. Wir wollten als Dienstleister auf eigene Faust in die Welt rausgehen. Dabei fühlten wir uns nicht wie Pioniere, sondern dachten eigentlich, dass die große Zeit in der Informatik, etwas wirklich Neues zu kreieren, bereits vorüber sei. Rückblickend stimmte das zu keinem Zeitpunkt. Die Aufgaben, die mithilfe der Informatik immer wieder gelöst werden können, sind so vielfältig, wie die sich ständig verändernde Welt. Ich wurde zum Geschäftsführer bestimmt, da ich zu diesem Zeitpunkt als Einziger das Studium abgeschlossen hatte und mich als Absolvent des Wirtschaftsgymnasiums mit Soll und Haben auskannte“, erinnert sich Strub schmunzelnd. Seit dieser Entscheidung sind dreißig Jahre vergangen. Die Firma hat sich etappenweise zum international agierenden mittelständischen ERP-Anbieter entwickelt und mit ihr Werner Strub zum Vorstandsvorsitzenden der ABAS Software AG, für die heute weltweit rund 600 Menschen arbeiten. Ein Rückblick auf die Etappen des agilen Unternehmens zum globalen ERP-Anbieter:

“We didn’t feel like pioneers”

Werner Strub and Peter Forscht were the two masterminds of the founding of Abakus GmbH, enterprise for data processing systems, which was renamed ABAS six months later. “I had just finished my studies in electrical power engineering and wanted to apply for jobs within this industry. At the same time I always had the idea of setting up something myself. I was immediately fascinated as Peter Forscht approached me about doing a project together. We wanted to go into the world independently as service providers. We didn’t feel like pioneers, we thought that the time in IT of being able to create something completely new was long gone. Looking back that has never been the case. Opportunities through IT are as multifaceted as the constantly changing world. I was chosen as the managing director as I was the only one who had completed his studies at this point and had a sense of margins and break-even-points”, remembered Strub with a smile. 30 years have passed since making this decision. The company developed into a global mid-sized ERP provider and Werner Strub became the CEO of the ABAS Software AG with around 600 employees worldwide. A review of the stages of the agile company who became a global ERP provider:

1989: Werner Strub als Geschäftsführer der ABAS Software GmbH, Büroräume in der Karlsruher Schirmerstraße.

1989: Werner Strub as the CEO of the ABAS Software GmbH, offices in the Schirmerstraße, Karlsruhe.



Zusammenarbeit führt zum Erfolg

„Je mehr Aufträge wir an Land zogen, desto mehr reifte der Gedanke, ein eigenes Produkt zu entwickeln. Wir hatten relativ früh nach der Gründung begonnen, eine integrierte Unternehmenssoftware für den damaligen Computerhersteller Kienzle zu entwickeln. Als uns dann Erich Sartori und Reinhard Harms ihre Softwarelösung präsentierten, war uns schnell klar, dass wir das Ganze abkürzen können. Ihr Konzept hatte uns überzeugt. Wir beschlossen zusammenzuarbeiten. System III entwickelte die Software und wir haben den Verkauf für deren Einsatz auf den Rechnern von Kontron, einem damaligen Computerhersteller, übernommen. Unsere eigenen Projekte sind nach wie vor weitergelaufen. Mit fortschreitendem Erfolg des System III Produkts haben wir sie nach und nach aufgegeben,“ erzählt Strub.

Überproportionales Wachstum und ein schnelles Ende

„Unsere Unternehmenssoftware wurde immer leistungsfähiger und die Auftragsbücher füllten sich. Die positive wirtschaftliche Entwicklung wurde durch den Mauerfall und den sich dadurch vergrößernden deutschen Markt massiv beschleunigt. 1987 verstärkten wir unser Team mit dem Vertriebsprofi Manfred Starke. Er erkannte nach dem Mauerfall sofort die Chancen im Osten und nutzte sie. Innerhalb von zwei Jahren wurden deutschlandweit über 50 Neukunden gewonnen. Wir gründeten zwei Niederlassungen, in Alzenau bei Frankfurt und in Hamburg. Unser Umsatz hatte sich innerhalb von drei Jahren in der Zeit von 1989 bis 1992 fast versechsfacht. Die rasante Entwicklung erlebte Mitte 1992 eine Vollbremsung. Als ob ein Hebel umgelegt worden wäre, brachen von einem Tag auf den anderen die Neuaufträge weg. Der Umsatz sank 1993 gegenüber dem Vorjahr um etwa 40 Prozent,“ beschreibt Strub den dramatischen Einbruch.

Ohne Neuaufträge waren die Betriebskosten zu hoch. Der erfahrene Unternehmenssanierer Wolfgang Dannemann, der bei System III die Geschicke lenkte, setzte ein Konzept auf, um ABAS wieder in die schwarzen Zahlen zu führen. Konsequenterweise trennte man sich vom Hardwaregeschäft, ein Bereich, der zwar für hohe Umsätze aber geringe Margen sorgte und bei dem darüber hinaus der Zeitraum zwischen dem Bezug der Hardware, ihrer Auslieferung und der Bezahlung durch den Endkunden lang war und entsprechend Außenstände verursachte. Die beiden abas-Niederlassungen wurden geschlossen, und infolge der Verluste im Jahr 1992 wurden ein Jahr später bei ABAS erstmals Mitarbeiter entlassen. Die Maßnahmen griffen. ABAS erzielte ab 1994 wieder Gewinne – und das konstant bis heute.



Werner Strub, CeBIT 1998.

A convincing software solution

“The more sales orders we got, the more the idea of developing an own product formed. Relatively soon after the establishment of the company, we began to develop an integrated business software for the computer manufacturer Kienzle. As Erich Sartori and Reinhard Harms presented us with their software solution, it became clear to us that we could work together. System III developed the software and we took over the sales for the implementation at Kontron, a computer manufacturer at that time. Our own projects continued at the same time. With continued success of the System III product, we gave up our projects gradually,“ Strub said.

The first ups and downs

“Our business software became continually more efficient and the sales orders books were filling up. The positive economic development was massively influenced through the fall of the Berlin Wall. In 1987 we strengthened our team by adding the sales professional, Manfred Starke. He immediately recognized the opportunities in the East after the fall of the wall. Within two years we had gained over 50 new customers throughout Germany. We established two subsidiaries in Alzenau near Frankfurt and in Hamburg. Our revenue increased six fold within three years, between 1989 and 1992. The rapid development came to an halt in mid 1992. As if a button had been pressed, the new sales orders diminished from one day to the next. The revenue sank in 1993 by about 40 percent in comparison to the previous year,“ Strub describes the dramatic collapse.

The operating costs were too high without new sales orders. The experienced corporate troubleshooter, Wolfgang Dannemann, who steered the fortune of System III, developed a concept to get ABAS back on track. The hardware business, an area which produced high revenue, but low margins was stopped. The time period from acquiring the hardware, delivering it and getting the payment through the end customer was too long and generated receivables. Both the subsidiaries were closed down and as a consequence of the losses in 1992, some employees of ABAS were made redundant a year later. The measures taken were effective immediately. From 1994 until today, ABAS is making a profit!

Hohe Eigenkapitaldecke macht unabhängig

Die abas-Geschäftsführung hat aus diesen Jahren gelernt. Besonders Werner Strub sind die Entlassungen nicht leicht gefallen. Er wacht seither mit Argusaugen darüber, dass die Finanzen bei ABAS stimmen und schiebt so mancher Verlockung oder schnell eingekauften Lösungen einen Riegel vor. „Wir begannen, in den folgenden Jahren ein solides finanzielles Polster aufzubauen und uns auf unsere Kernkompetenzen zu konzentrieren. Ziel war eine hohe Eigenkapitalquote. Unser Kapital steckt in den Köpfen unserer Mitarbeiter. Wir verfügen über keinen Maschinenpark oder Grundstücke, die wir Banken als Sicherheit anbieten können. Das Eigenkapital garantiert uns Unabhängigkeit von Banken und Investoren. Das ist die Basis dafür, dass wir unsere Software frei von Fremdinteressen entwickeln und es uns leisten können, uns nur an den Kundenbedürfnissen zu orientieren. Wir verfügen heute über eine Eigenkapitalquote von über 80 Prozent. Das macht uns stark.“

Selbständige abas-Partner

„Der intensive Ausbau des deutschen Partnernetzwerkes seit 1994 hat uns ganz wesentlich vorangebracht. Die Vorteile sind eindeutig: Jeder Partner ist sein eigener Unternehmer, denkt und handelt wirtschaftlich und arbeitet erfolgsorientiert. Auch gegenüber dem Mutterhaus, der ABAS Software AG, kann er die Kundeninteressen konsequenter durchsetzen, als das der eigene Vertrieb könnte, dem ich als Chef Anweisungen geben kann. Ein gutes Beispiel dafür ist die Diskussion, die wir 1997 um die Einführung einer grafischen Oberfläche geführt haben. Die abas-Entwickler standen vor der Aufgabe, dem durch Microsoft ausgelösten Trend zur grafischen Oberfläche zu folgen. Wir taten uns mit unserer damaligen ASCII-Oberfläche und der Unix-Plattform sehr schwer und kamen fast in eine Verkaufskrise. Unsere Entwicklung schätzte die Hürde als sehr hoch ein, die grafische Oberfläche in unsere Software zu integrieren. Hausintern wurde überlegt, eine komplett neue Software zu entwickeln. Wir trafen uns mit unseren Software-Partnern, um die Idee einer neuen Software vorzustellen. Sie wurde uns sofort ‚aus der Hand geschlagen‘. Wir wurden ermahnt, den Weg der Kontinuität weiterzugehen, den wir unseren Kunden zugesagt hatten. Mit einer neuen Software hätten wir unsere Upgradefähigkeit aufgegeben – eines unserer zentralen Alleinstellungsmerkmale. Wir haben dann mit unserer eigenen Software die grafische Oberfläche umgesetzt und die hauseigenen Vorteile behalten. Eine Entscheidung, die ohne die Mitsprache unserer Partner vielleicht anders verlaufen wäre. Generell hat unsere Software durch die Mitsprache unserer Partner enorm an Qualität gewonnen“, resümiert Strub.

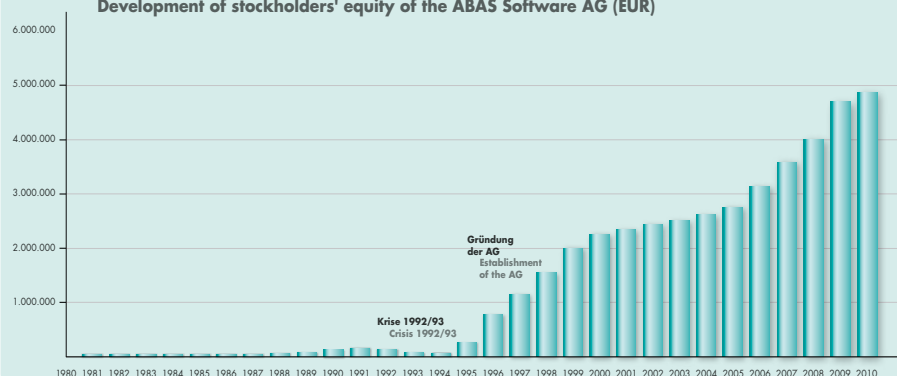
Our employees are our capital

The management of ABAS Software AG learnt a lesson from these years. The redundancies were not easy, especially for Werner Strub. Since then he has kept a close eye on finances and avoids tempting offers or impulsive decisions. „In the following years we began to create a solid financial buffer and to concentrate on our core competencies. The aim was a high equity ratio. Our capital is in the heads of our employees. We have no industrial park or real estate which we can provide the banks with as security. The equity guarantees us independence from banks and investors. This is the basis for us developing our software independently of external interests and the reason why we can afford to orient ourselves solely to customer requirements. These days we have an equity ratio of over 80 percent. That puts us in a strong position.“

Independent abas partners

„The intensive expansion of the German partner network since 1994 has brought us forward significantly. The advantages are clear: each partner is his own businessman – he thinks and trades economically and works success oriented. In comparison to the headquarters, the ABAS Software AG, he is able to implement the customer interests in his own way without instructions from me as the boss. A good example of this is the discussion which we had in 1997 about the introduction of a graphical interface. abas developers were faced with the task of following the trend started by Microsoft of using a graphical user interface. We had difficulties with our ASCII interface and UNIX platform at the time and almost had a sales crisis. Our development thought that integrating a graphical user interface into our software was a high hurdle to jump. In-house there was the consideration of developing a completely new software. We met up with our software partners to present the idea of a new software. The idea was rejected immediately. We were warned to retain our continuity which we had promised our customers. We would have lost our upgradeability with a new software – one of our main characteristics. Using our own software we then created a graphical user interface and retained the in-house advantages. A decision which without our partners may have gone in a different direction. Generally, our software gained a high level of quality through consultation with our partners“, resumes Strub.

Entwicklung des Eigenkapitals der ABAS Software AG (EUR)
Development of stockholders' equity of the ABAS Software AG (EUR)



Umwandlung zur AG

1996 wuchs dann endgültig zusammen, was bereits seit Jahren eine Einheit war: Die ABAS GmbH und System III fusionierten. „Wir behielten den Name ABAS bei, da er am Markt etabliert war. Mit der Entscheidung für die Rechtsform einer AG schufen wir bewusst die Möglichkeit, unsere Mitarbeiter am Unternehmen zu beteiligen. Es war nicht unser Ziel, an die Börse zu gehen, und das ist bis heute so geblieben. Der Wert der Unabhängigkeit von Investoren wiegt für uns schwerer als das schnelle Geld. Es ist ein gesundes Wachstum, auf das wir Wert legen“, fasst Strub die Basisüberlegungen zusammen. Werner Strub wurde zum Vorstand der AG bestellt.

ABAS agiert international

„Die nächste Etappe war die Entwicklung unserer Auslandsgeschäfte. Der erste Auftrag für die ABAS Software AG im Ausland wurde von einem damaligen Kunden, Knorr Bremsen, angestoßen. Dessen neue Tochterunternehmung in Ungarn sollte auch mit der abas-Business-Software ausgestattet werden. Weitere Auslandsaufträge kamen in den nächsten Jahren in USA, Frankreich und England dazu. Wir sammelten erste Erfahrungen. Etwa fünf Jahre nach dem Erstauftrag in Ungarn beschlossen wir, das Auslandsgeschäft strategisch anzugehen. Den ersten Auslandspartner etablierten wir in Ungarn 1998, dann folgten 2002 Spanien und die USA. Die wichtigste strategische Entscheidung war der Aufbau unseres amerikanischen Partners. Das Vorhaben erforderte vonseiten der ABAS Software AG ein hohes finanzielles Engagement. Eine Entscheidung, die vom Aufsichtsrat detailliert geprüft wurde. Ab diesem Zeitpunkt intensivierten wir das Auslandsgeschäft, die Zahl unserer Partner im Ausland wuchs stetig. Der erste internationale Partnertag fand 2004 auf Bali statt. Für das Jahr 2011 erwarten wir ein zweistelliges Wachstum im internationalen Geschäft.“



Privat geht Werner Strub gerne in die Lüfte.

Privately Werner Strub likes to take flight.



Reorganization into a stock corporation

In 1996 something that had actually already been an entity for many years, fused together: the ABAS GmbH and System III merged. "We kept the name ABAS because it was already established on the market. With the decision to form a stock corporation, we consciously created the option for our employees of having the chance to have shares in the company. It is, and was never, our goal to go on the stock exchange. The value of being independent of investors is more important to us than 'fast money'. We place value on healthy growth", Strub summarizes the basic considerations. Werner Strub became the CEO of the stock corporation.

ABAS operates internationally

"The next stage was the development of our international business. The first sales order for the ABAS Software AG abroad was initiated by Knorr Bremsen, a customer of ours at that time. Its new subsidiary in Hungary was to also be equipped with the abas Business Software. More foreign sales orders were received in the following years by the USA, France and England. First we made our experiences. Around 5 years after the first sales order was concluded in Hungary, we decided to strategically approach the foreign business. We had our first foreign partners in Hungary 1998, Spain and the USA followed in 2002. The most important decision was building up a partner network for North America. The intention required a high financial input level by the ABAS Software AG. A decision which was checked in detail by the supervisory board. From this point in time we invested in our foreign business and our number of partners abroad grew constantly. The first international partner day was held in 2004 in Bali. We expect a double figure growth for 2011 for our international business."

Solide Finanzen, gewachsene Prinzipien und Qualität

„Die Lehren, die wir aus der Vergangenheit gezogen haben, sind die solide Basis unseres erfolgreichen Wachstums seit 1993. Der Ausbau der Eigenkapitalquote hat uns das weltweite Finanzkrisenjahr 2009 gut überstehen lassen. Wir haben eine gute Ausgangslage, um uns in den kommenden Jahren am internationalen Markt als mittelständischer Qualitäts-ERP-Anbieter zu etablieren. Auch im Auslandsgeschäft werden wir uns von unseren bewährten Traditionen tragen lassen: Partnerschaften aufbauen, moderates, aber sicheres Wachstum und die Orientierung an den Kundenbedürfnissen. Gerade international ist es wichtig, Partner vor Ort zu haben, die die Gesetze und Mentalität ihres Landes wirklich kennen.“ Während der Globetrotter Peter Forscht, COO der ABAS Software AG, dafür sorgt, dass ABAS weltweit neue Partner findet und aufbaut, achtet Werner Strub darauf, dass die Finanzen des internationalen Geflechts gesund bleiben.

Werner Strub: flexibel, kooperativ und verantwortungsvoll

Nur ein kooperativer Geist kann die Strukturen der Eigenverantwortung und Selbständigkeit, die ABAS prägen, auf Dauer aufrechterhalten. Flache Hierarchien sind den Unternehmensgründern von ABAS nach wie vor wichtig, auch wenn dies bei einem Karlsruher Mitarbeiterstamm von rund 120 Personen nicht immer einfach zu verwirklichen ist. Die Tür zum Büro des Vorstands steht jedem offen, kein Assistent überwacht den Zutritt. Von seinen Mitarbeitern erwartet Strub selbständiges Arbeiten und einen verantwortungsvollen Umgang miteinander. „Ich habe niemanden kennengelernt, der so einen gewaltigen Lernprozess bewältigt hat“, erinnert sich Wegbegleiter Wolfgang Dannemann und erzählt aus seiner lebenslangen Erfahrung als Unternehmenssanierer: „Es gibt nichts Bremsenderes als einen unflexiblen Vorstand. Werner Strubs Flexibilität und seine Fähigkeit, Ziele zu definieren, haben ganz wesentlich zum Unternehmenserfolg der ABAS Software AG beigetragen.“

Solid finances, developed principles and quality

“The lessons we learnt from the past are the solid basis of our successful growth since 1993. The development of the equity ratio has helped us survive the worldwide financial crisis year of 2009. We have a good starting position to establish ourselves in the international market as a midsize, high quality ERP provider over the next few years. Also in foreign markets we will maintain our established traditions: building up partnerships, moderate but secure growth and the orientation to customer requirements. Especially internationally, it is important to have partners on location which are familiar with the local laws and mentality of the country.” While the globetrotter, Peter Forscht, COO of the ABAS Software AG, ensures that ABAS finds new partners worldwide and builds up the international network, Werner Strub ensures that the finances internationally remain in order.

Werner Strub: flexible, cooperative and responsible

Only a cooperative being can sustain the ABAS structures of responsibility and independence. Flat hierarchies remain important to the company founders for ABAS, even if this is no longer easy to realize with 120 employees in Karlsruhe. The door of the CEO is always open to everyone, there is no assistant guarding the entrance. Strub expects his employees to work independently and to cooperate with each other. “I have never met anyone that has mastered such an immense learning process”, remembers Wolfgang Dannemann and talks about his lifelong experience as a corporate troubleshooter: “There is nothing which can hold back more than an inflexible management. Werner Strub’s flexibility and his ability to define targets have significantly added to the business success of the ABAS Software AG.”



CEO Werner Strub – rasant, aber niemals unüberlegt.

CEO Werner Strub – fast-moving but never impulsive.



Unternehmenshistorie: 30 Jahre ABAS Software AG

Company history: 30 Years ABAS Software AG

Aus dem 1980 gegründeten, studentisch geprägten Unternehmen ABAS ist eine internationale Unternehmensgruppe geworden. Der folgende Zeitstrahl nimmt Sie mit auf eine Reise durch die 30-jährige Unternehmensgeschichte und zeigt wichtige Eckpunkte.

ABAS, characterized by students when it was founded in 1980, has now become an international group of companies. The following timeline will take you on a short journey through the 30 years of the company history and shows important benchmarks.

Visionär



Der Unternehmensberater Wolfgang Dannemann beginnt mit der Entwicklung einer branchenunabhängigen Standard-Unternehmenssoftware für die aufkommenden Mikrorechner, später „SYSTEM III“ genannt.



Die Studenten Peter Forscht und Werner Strub gründen die Abakus GmbH Gesellschaft für datenverarbeitende Systeme. Der Firmensitz ist in der Karlstraße in Karlsruhe.



Am 1.12.1980 wird das Unternehmen in ABAS GmbH Gesellschaft für datenverarbeitende Systeme umbenannt.

Visionär

ABAS übernimmt den Vertrieb der SYSTEM III Software.

Aufgrund des gestiegenen Platzbedarfs werden größere Büroräume in der Schirmerstraße bezogen.

Die SYSTEM III Entwickler beziehen neue Büroräume in der Hirschstraße.

Die Firma SYSTEM III GmbH wird gegründet, Tätigkeitsfeld ist die Software-Entwicklung der heutigen abas-Business-Software.

Die Firma SYSTEM III GmbH zieht in die Viktoriastraße.

Die ABAS GmbH bezieht neue Büroräume in der Beuthenerstraße in Karlsruhe.

1980

...

1984

1985

...

1987

...

1989

1990

...

Visionary

The consultant Wolfgang Dannemann starts developing a sector-independent standard business software for micro-computers, later called „SYSTEM III“.

Abakus GmbH is founded by the students Peter Forscht and Werner Strub. The company is located in the Karlstraße in Karlsruhe.

On December 12, 1980, the company is renamed to ABAS GmbH.



Visionary

ABAS takes over sales of the SYSTEM III software.

ABAS moves into larger office spaces in the Schirmerstraße since more space is required. The SYSTEM III developers move to new offices in the Hirschstraße.



The company SYSTEM III GmbH is founded, its field of action is the software development of today's abas Business Software.

SYSTEM III moves to the Viktoriastraße.



The ABAS GmbH moves into new office spaces in the Beuthenerstraße in Karlsruhe.



1980
Ronald Reagan
US-Präsident

Ronald Reagan is elected President of the USA.



1981
Erster Start
eines Space
Shuttle.

First space
shuttle
launch.

1982
Helmut Kohl
wird Bundeskanzler
der Bundesrepublik
Deutschland.
Thriller von Michael
Jackson erscheint.

Helmut Kohl is
elected Chancellor
of the Federal
Republic of
Germany.
Thriller by Michael
Jackson is released.

1984
Apple
führt den
Macintosh
ein.

Apple
introduces
the
Macintosh.

1985
Michael
Gorbatschow
wird General-
sekretär der
KpdSU.

Michael
Gorbatschow
becomes
General
Secretary of
the CPSU.

1986
Reaktorkatastrophe
von Tschernobyl.
Mike Tyson wird mit 20 Jahren
jüngster Schwergewichts-
weltmeister aller Zeiten.

Chernobyl nuclear reactor
disaster. At the age of 20,
Mike Tyson becomes
the youngest heavyweight
champion of all time.

1989
Fall der
Berliner Mauer.

Fall of the
Berlin Wall



1990
Deutschland
wird wieder-
vereinigt.

German
reunification.

Visionär

Krisenjahr für ABAS: 1993
bricht der Umsatz im
Vergleich zu 1992 um 40% ein.

Der Geschäftsführer der SYSTEM III GmbH und Unternehmensberater Wolfgang Dannemann setzt ein Konzept auf, das ABAS wieder in die schwarzen Zahlen führt. ABAS trennt sich vom Hardware-geschäft. Das Partnerkonzept entsteht. Die Vertriebsniederlassungen Alzenau und Berlin werden als eigenständige GmbHs ausgegliedert und werden zu abas-Software-Partnern. Die ABAS GmbH hält an allen Partnern mit „ABAS“ im Namen eine Minderheitsbeteiligung. ABAS knüpft erste zarte Bande ins Ausland, z.B. nach Prag und Wien. Die Eigenkapitalquote wird kontinuierlich ausgebaut. Sicheres Wachstum steht im Mittelpunkt.

Visionär

ABAS errichtet eigene Vertriebsniederlassungen in Berlin und Alzenau bei Frankfurt.

Visionär

Das deutsche Partnernetzwerk wird weiter ausgebaut.

Erneut wird umfirmiert, der neue Name: ABAS Software GmbH.

Seit 1994 schreibt ABAS schwarze Zahlen.

Visionär

ABAS Software GmbH und SYSTEM III fusionieren zur neugegründeten ABAS Software AG, die Aktien werden von 6 Hauptaktionären, die alle in der Firma tätig sind, und von Mitarbeitern gehalten.

Visionär

ABAS begrüßt die ersten Software-Partner aus dem nicht deutschsprachigen Ausland.

Im Dezember bezieht die ABAS Software AG das Eckgebäude Südendstraße / Brauerstraße in Karlsruhe.

Mitglied im:

- LIVE (Linux Verband) seit 19.11.98

Visionär

ABAS geht nicht an den Neuen Markt. Die Eigenkapitalquote wird kontinuierlich ausgebaut. Sicheres Wachstum steht im Mittelpunkt. Man wächst aus eigener Kraft und bleibt unabhängig von Banken und Investoren. Die Eigenkapitalquote beträgt über 70%.

... 1992 1993 1994 ... 1996 ... 1998 ... 1999 2000 ...

Neue Partner in:
New partners in:

Visionary

ABAS creates its own sales branches in Alzenau and Berlin.

Visionary

Year of crisis for ABAS: compared to 1992 sales dropped by 40%. SYSTEM III GmbH manager and consultant, Wolfgang Dannemann, came up with a plan to bring ABAS into the black again. ABAS separates from the hardware business. The partner concept originates. The sales branches in Alzenau and Berlin become independent closed corporations and are made abas software partners. ABAS GmbH has minority holding in all partners having „ABAS“ in their name. ABAS makes its first connections with foreign countries, e.g. Prague and Vienna. The equity ratio is continuously expanded. The focus is placed on secure growth.

1993 stellt ABAS erstmals mit einem eigenen Messestand auf der CeBIT aus, bislang hatte man nur als Unteraussteller teilgenommen.



In 1993, for the first time ABAS has its own stand at CeBIT, so far they had only participated as sub-exhibitors.

Visionary

The German partner network is further expanded.

The company name is changed again, the new name is: ABAS Software GmbH.

ABAS has been generating black figures since 1994.

Visionary

ABAS Software GmbH and SYSTEM III merge to form the ABAS Software AG. The shares are being held by 6 majority shareholders, which are all working in the company, and the employees.

Visionary

ABAS welcomes the first software partners from non German-speaking countries.

In December ABAS Software AG moves into the corner building on Südendstraße/ Brauerstraße in Karlsruhe.

Member of: LIVE (Linux Association) since November 19, 1998

Visionary

ABAS does not enter the stock exchange. The equity ratio is continuously expanded. The focus is placed on secure growth. The company grows by own means and remains independent of banks and investors. The equity ratio is over 70%.



1993
Bill Clinton wird als 42. Präsident der USA vereidigt.

Bill Clinton is sworn in as 42nd President of the USA.

1994
Der Eurotunnel zwischen Frankreich und England wird für den Personenverkehr freigegeben.

The Eurotunnel between France and England is opened for passenger traffic.

1995
Ein Erdbeben der Stärke 7,2 tritt nahe Kobe, Japan auf.

An earthquake with a magnitude of 7.2 hits Kobe, Japan.

1998
Ausbruch der Vogelgrippe in Hongkong.

Bird flu outbreak in Hong Kong.



2000
Expo 2000 in Hannover.

Expo 2000 in Hanover.

Visionär

ABAS expandiert verstärkt im Ausland, u.a. wird der Vertrieb in den USA aufgebaut.

Mitglied im:

- VDMA seit 30.03.2001

Visionär

Angesichts des immer neuen Platzbedarfes mietet ABAS auch den 3. Stock des Gebäudes in der Südendstraße an. Hier findet das ABAS Schulungszentrum seinen Platz. Weitere Auslandspartner kommen hinzu.

Erstmals beträgt der Auslandsumsatz 25% des Gesamtumsatzes.

ABAS feiert 25-jähriges Firmenjubiläum. Die abas-Gruppe ist weltweit in 25 Ländern vertreten. In der Kundenbetreuung etablierte die ABAS Software AG ein qualifiziertes Partnernetzwerk von über 450 IT-Organisations-/Anwendungsberatern.

Mitglied im:

- VDA - ITA seit 07.07.2005
- Bundesverband Bilanzbuchhalter seit 14.11.2005

Der Vorstand der ABAS Software AG wird erweitert. Peter Walser, langjähriger Aufsichtsratsvorsitzender wird Vorstand Technik. Werner Strub wird Vorstandsvorsitzender. Fünfte Top-Platzierung in Folge bei der ERP-Zufriedenheitsstudie des Konradin Verlags. Eigene Automotive-Lösung entsteht.

Die abas-Business-Software erhält zum dritten Mal in Folge in China den Linux-Preis: „Winner of Enterprise Resources Planning Software“.



ABAS feiert 30-jähriges Firmenjubiläum. Die abas-Gruppe ist weltweit in 30 Ländern vertreten. In der Kundenbetreuung etablierte die ABAS Software AG ein qualifiziertes Partnernetzwerk von über 600 IT-Organisations-/Anwendungsberatern. Die Eigenkapitalquote beträgt erstmals über 80%.

2001/2002



Visionary

ABAS is increasingly expanding abroad.

Member of:

- VDMA since March 30, 2001

2003



Visionary

Due to the crowded room situation ABAS also rents the 3rd floor in the building on Südenstraße. The ABAS training center is located here. Further foreign partners are being added.

2004



For the first time the international revenue amounts to 25% of the total revenue.

2005

ABAS celebrates its 25th company anniversary. The abas group is represented worldwide in 25 countries. ABAS Software AG has established a qualified partner network of over 450 IT organizational and application consultants in order to provide support to their customers.

Member of:

- VDA - ITA since July 7, 2005
- BVBC (German accounting association) since November 14, 2005

2006/2007



The management of ABAS Software AG is expanded. Peter Walser, long-term chairman of the supervisory board, becomes CTO. Werner Strub becomes CEO. For the fifth time in a row, top placement in the ERP customer satisfaction study by Konradin publishers. Own automotive solution is developed.



2008/2009



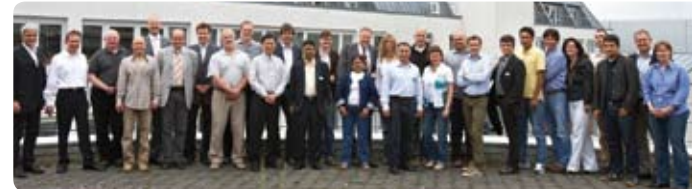
abas Business Software is awarded the Linux prize in China for the third time running: „Winner of Enterprise Resources Planning Software“.

2010



ABAS celebrates its 30th company anniversary. The abas group is represented worldwide in 30 countries. In customer support, ABAS Software AG has established a qualified partner network of over 600 IT organizational and application consultants. For the first time, the equity ratio is over 80%.

2010 über 80% Eigenkapitalquote – das macht uns stark. Seit 1994 ununterbrochen Gewinne. Das Eigenkapital garantiert Unabhängigkeit von Banken und Investoren. Die Software kann frei von Fremdbesitz entwickelt werden – ABAS entwickelt im Kundeninteresse. Entscheidung nicht an die Börse zu gehen – gesundes Wachstum, nicht das schnelle Geld.



2010 over 80% equity ratio – this is what makes us strong. Continuous profits since 1994. The equity capital guarantees independence of banks and investors. The software can be developed independent of external interests – ABAS develops in the interest of its customers. Decision to not enter the stock exchange – healthy growth more important than easy money.



2001
Terroranschläge am 11.9.2001 in den USA

Terrorist attacks on September 11, 2001 in the US.

2002
Der Euro wird als gemeinsame Währung eingeführt.

The Euro is introduced as common currency.

2004
Tsunami im Indischen Ozean.

Tsunami in the Indian Ocean.

2005
Angela Merkel wird deutsche Bundeskanzlerin.

Angela Merkel is elected Chancellor of Germany.

2008/2009

Die im Jahr zuvor begonnene Finanzkrise führt in den USA und Europa zur Insolvenz zahlreicher Banken und zu Rufen nach einer globalen Kontrolle des Finanzmarktes. Barack Obama wird der 44. US-Präsident.

The financial meltdown, which started the previous year, leads to the bankruptcy of numerous banks in the US and Europe and calls for a global control of the financial market. Barack Obama is elected 44th President of the United States.



Anekdoten der Anfangsjahre
von Peter Forscht, COO und Mitbegründer der ABAS Software AG
Anecdotes of the founding years
by Peter Forscht, COO and co-founder of ABAS

In dreißig Jahren Firmengeschichte passiert so manches Ungewöhnliche. Einige Anekdoten erzählen, wie junge Unternehmer schnell zu gewieften Bankern werden, was der Kunde von einem ins ERP-System eingebauten Computerspiel hält und warum ein gezogener Stecker die Entscheidung in einem ERP-Auswahlprozess bringen kann.

During 30 years of company history, ABAS encountered many situations. From a rapid financial turnover to an integrated videogame and a desk solution for heavy smokers. Those timeless stories are shared many times within the abas network.

Geldanlage mit Gewinn

Eines der ersten größeren Geschäfte mit sechsstelligen Beträgen war für ABAS der Verkauf von 16 Rechnern an alle Universitäten in Baden-Württemberg. Da das Geschäft kurz vor dem Jahreswechsel zustande kam und die Gelder bis zum 31.12. von den Universitätskonten abgebucht sein mussten, stand ABAS der Betrag bis zur Fälligkeit der Lieferantenrechnung zweieinhalb Wochen lang zur Verfügung. Bei der Hausbank musste Festgeld für mindestens 4 Wochen angelegt werden, deshalb erkundigte ABAS sich bei einer anderen Bank. Ergebnis: Eine zweiwöchige Festanlage würde 700,- DM Zinsen einbringen, allerdings müsste der Betrag noch am selben Tag eingehen, um das Zahlungsziel einhalten zu können. Doch selbst für eine Blitzüberweisung war es zu spät. Die Lösung: Ein Prokurist von ABAS wurde beauftragt, das Geld einfach bar abzuheben und zur anderen Bank zu tragen. Peter Forscht gab ihm einen Barscheck in Höhe von 360.000,- DM sowie einige Plastiktüten, Aktenkoffer besaß die Firma damals nicht. Kurze Zeit später rief die Hausbank an, um sich zu vergewissern, dass damit alles seine Richtigkeit hatte. Der Prokurist wurde in ein Hinterzimmer geführt, wo er sich die Tausender in die mitgebrachten Tüten und in die Taschen seines Wintermantels steckte. So machte er sich auf zur zweiten Bank, wo er ein neues Konto eröffnete und auch gleich eine Einzahlung tätigen wollte. Als der Prokurist die Bareinlage von 360.000,- DM aus seinen Manteltaschen und Plastiktüten fischte, war die Kassiererin wohl völlig verdutzt – aber ABAS hatte mit dieser Aktion immerhin 700,- DM verdient.

The first Return on Investment

The first major transaction in the early 1980's was the sale of sixteen computers to all universities in Baden-Wuerttemberg, the south-western state of Germany. Since the money of this transaction was sitting on an ABAS account for more than two weeks before being invoiced, ABAS decided to withdraw the money quickly and to deposit the amount at a different bank to receive interest. Facing a deadline, the money, carried in plastic bags and in multiple pockets of a winter coat, was being rushed across town to another bank. As the authorization was finished, the cash deposit of 360,000 Deutsche Mark gained 700 Deutsche Mark in interest and became a priceless story.





Computerspiel integriert

Bei einem Upgrade hatte sich ein Fehler in die Textverarbeitung eingeschlichen: Benutzte man die Tabulator-taste um den Cursor weiter zu bewegen, so blieb eine Blinkmarke auf dem Ausgangsplatz stehen und eine zweite Blinkmarke war auf dem Bildschirm sichtbar. Bewegte man nun den Cursor mit den Pfeiltasten, so bewegten sich beide Marken parallel. Schob man den Cursor an den Rand, so blieb der eine am Rand stehen und man konnte den anderen auf seinen „Zwilling“ schieben, so dass man schlussendlich nur noch einen hatte. Ein Kunde nahm diesen Mangel mit Humor und schickte ein Telex mit folgendem Wortlaut: „Sehr geehrte Damen und Herren, wir freuen uns über die von Ihnen eingespielte neue Programmversion, die eine Reihe von Verbesserungen und neuen Möglichkeiten bietet. Außerdem ist es lobenswert, dass Sie auch an den Zeitvertreib unserer Mitarbeiter denken und neue Spiele installieren. Allerdings möchten wir Sie bitten, das neu installierte Spiel ‚Fang den Cursor‘ wieder auszubauen!“

Bildschirm unscharf

Bei einem Kundenbesuch vor Ort bemängelte dieser, dass ein von ABAS gelieferter Bildschirm immer unschärfer würde. Als Produktleiter Peter Forscht den Bildschirm genauer unter die Lupe nahm, wurde ihm schnell der Grund für die zunehmende Unschärfe klar. „Bitte bringen Sie mir einen Lappen, Wasser und ein wenig Spülmittel“, forderte er. Einige Wischer sorgten im Nu wieder für eine zufriedenstellende Bildschärfe, die der starke Raucher, der an diesem Arbeitsplatz saß, mit seinem Qualm verschleiert hatte.

“Catch the cursor”

After an upgrade, a customer reported an amusing videogame. If the tab key was used to move the cursor, one cursor remained in the original position and a second cursor was visible on the screen. If the cursor was then moved using the arrow keys, both cursors would move at the same time, so that in the end only one cursor was left. One customer with a good sense of humour noticed this bug and sent a telex with the following wording: “Ladies and gentlemen, we are very pleased with the new upgrade that was implemented by you and which provided us a number of improvements and new features. However, we would like to ask you to remove the newly installed game ‘Catch the cursor’!”

Blurry screen

When visiting a customer on site, the customer criticized that a screen was becoming more and more blurry. As product manager Peter Forscht looked at the screen more closely, he came up with the solution right away. “Please get me a cloth, water and some dish liquid,” he requested. Just a few wipes and the visibility of the screen, which had been blurred by the heavy smoker who was using this workstation, was restored.



Stecker gezogen

Ein schwäbisches Unternehmen, das Weltmarktführer in der Fußbodenschleiftechnik ist, setzt seit 1989 auf die ERP-Lösung von ABAS. Die Inhaber gingen mit viel Elan an die schwierige Aufgabe der ERP-Auswahl: In die Endausscheidung kam neben namhaften Anbietern wie Nixdorf, Honeywell Bull und Phillips die Karlsruher Softwareschmiede ABAS mit ihrer Standard-Software. Gegen die mächtigen Wettbewerber mit ihren etablierten Systemen hatte der „Newcomer“ ABAS zunächst einen schweren Stand. Dass sich das Blatt wendete, verdankten die Karlsruher ihrer gut durchdachten Software, die auf Anhieb durch ihre Bedienerfreundlichkeit überzeugte sowie dem kompetenten und sympathischen Auftreten der abas-Inhaber. Ungewöhnlich waren die Testmethoden, mit denen die Inhaber die Präsentationen abrundeten: „Die EDV-Leute irritierte ziemlich, dass wir bei laufendem Betrieb den Netzstecker zogen. Wir wollten sehen, wie sich die Systeme bei solchen praxisnahen Pannen verhielten“, amüsieren sie sich noch heute. Die Entscheidung für ABAS entstand letztlich aus dem Bauch heraus, wobei neben einem überzeugenden Produkt viel menschliche Sympathien mitspielten.

Pulled plug

A German company, world market leader in parquet sanding technology, has been using abas ERP since 1989. With a lot of enthusiasm, they started the difficult task of selecting an ERP software. abas ERP was among the final contestants, next to such well known providers as Nixdorf, Honeywell Bull and Phillips. ABAS, the „rookie“, had a tough act to follow against the powerful competitors and their established systems. The test methods were exceptional: „The IT people were pretty irritated by the fact that we pulled the power plug during running operation. We wanted to see the reaction of the systems if such everyday break-downs occur,“ says the managing director with a smile. ABAS not only received the contract, but also gained another priceless story.





**abas-Kunde der ersten Stunde:
Die gegenseitige Inspiration zweier Unternehmen**

**Satisfied abas customer since 1986:
Mutual inspiration of two companies**

Die Firma Heless mit Sitz in Schwetzingen produziert seit über 60 Jahren Puppenzubehör und Mädchenspielwaren. Heute wird das Familienunternehmen erfolgreich von Beate Becker geführt. Sie war es auch, die 1983 als junge Chefin beschloss, das mittelständische Unternehmen in das Zeitalter der elektronischen Datenverarbeitung zu führen. Die Jungunternehmerin entschied sich damals nicht für eine der üblichen Softwarelösungen eines großen Hardwareherstellers wie Siemens, IBM oder Nixdorf, sondern gab dem Newcomer ABAS eine Chance. Eine Entscheidung, die sie bis heute nicht bereut hat, auch wenn es auf dem Weg Hindernisse zu überwinden galt. Im Folgenden ihr Bericht.



Heless, located in Germany, has been producing doll's accessories and toys for girls for over 60 years. Today, the family company is successfully managed by Beate Becker. It was she who, as a young boss in 1983, decided to lead the midsize company into the age of electronic data processing. The young businesswoman did not select one of the usual software solutions by one of the large hardware manufacturers like Siemens, IBM or Nixdorf, but gave the newcomer ABAS a chance. A decision she did not regret.

Entscheidung für eine unabhängige Software

„Der Weg zu unserem ERP-System war lang. Im August 1983 führten wir mithilfe eines Beraters eine Ausschreibung durch. Zuvor hatten wir auf der CeBIT verschiedene Lösungen begutachtet. ERP-Systeme im heutigen Sinn gab es noch nicht. Damals boten die großen Hardwareanbieter EDV-Lösungen mit an. Entsprechend waren wir auch zunächst mit Firmen wie Siemens und Olivetti im Gespräch. Das hat sich lange hingezogen. Nach zwei Jahren hätten wir fast bei einem großen Anbieter unterschrieben. Bei Vertragsunterzeichnung im Haus des Unternehmens kamen wir uns dann allerdings nicht wie ein Kunde, sondern eher wie ein Bittsteller vor. Verschiedene vertragliche Bestimmungen empfanden wir als nicht angemessen. Wir überdachten unsere Entscheidung nochmals. Unser Berater wies uns darauf hin, dass man von der Hardware unabhängig Software disponieren kann. Das war ein neuer Ansatz. Zu diesem Zeitpunkt gab es nach meinem Wissen lediglich zwei Firmen in Deutschland, die Hardware unabhängige Lösungen für die Unternehmensplanung anboten: Roth in Bayern und ABAS in Baden.

Damals verbreitete sich auch gerade Unix als unabhängiges Betriebssystem auf dem deutschen Markt. Unser Berater wertete es als Gunst der Stunde, dass wir den Vertrag nicht beim großen Anbieter unterschrieben hatten und nun eine eigenständige Software erwerben konnten. Wir haben eine Art Pflichtenheft an ABAS und Roth geschickt und entschieden uns dann auf dieser Grundlage für ABAS.“

Zeit des Umbruchs:

Von der Schreibmaschine zur EDV

„Unseren ersten Termin mit ABAS hatten wir im Oktober 1986, also fast drei Jahre nach unserer Ausschreibung. Wir nutzten unser Pflichtenheft als Basis für die gemeinsame Arbeit. Wir sind Punkt für Punkt durchgegangen. Fast alles, was wir brauchten, musste neu entwickelt werden. Es war eine Umbruchzeit, die Umstellung von der Schreibmaschine auf EDV. Ich übernahm gerade als „junge Chefin“ das Unternehmen meiner Mutter und musste mich bei vielen alteingesessenen Mitarbeitern mit meinen neomodischen Ansätzen wie einer EDV-Einführung durchsetzen. Eine Mitarbeiterin wollte sogar kündigen, falls die EDV komme.“

Selecting an independent software vendor

“We had a long ERP selection process. In August 1983 we called for bids in collaboration with a consultant. Previously we had a look at various solutions at CeBIT fair in Germany. At that time, ERP systems as we know them today did not exist. Back then the large hardware providers were also providing the IT solution. Accordingly, we first talked to companies such as Siemens and Olivetti. This dragged on for quite some time. After two years we almost signed with a large provider. However, when we went to sign the contract, we didn't feel like a customer but more like an applicant. Various contractual specifications didn't seem appropriate. We reconsidered our decision. Our consultant then pointed out that it was also possible to buy a software independent of the hardware. This was an entirely different approach. According to my knowledge, there were only two companies in Germany at that time which provided a solution for business planning independent of the hardware: Roth and ABAS. Back then, Unix was spreading on the German market as an independent operating system. Our consultant saw it as a good sign that we had not signed the contract with the large provider and were now able to buy an independent software. We had sent a kind of requirements specification to ABAS and Roth and on this basis then decided in favour of ABAS.“

A time of change: from typewriters to electronic data processing

“In October 1986 we had our first meeting with ABAS, almost three years after our advert. The requirements specification was used as basis for our collaboration. We went through it item by item. Almost everything that we needed had to be developed. It was a time of change, the conversion from typewriter to electronic data processing. I had just taken over the company from my mom and as a „young boss“ I had to convince many of the long-established employees with my modern approaches, such as IT implementation. One employee even said she wanted to resign if we would start processing data electronically.



Beate Becker im Ausstellungsraum ihres Unternehmens Heless. Neben dem umfangreichen Programm an Puppenspielartikeln, Bekleidung und Accessoires werden auch Rollenspielmittel wie Wasch-, Back- und Arztspielsets hergestellt.

Beate Becker in the showroom of the company Heless. In addition to the wide range of dolls clothes and accessories, role game accessories such as washing, baking and doctor game sets are manufactured.



„Nach dem ersten Kontakt im Herbst 1986 wurde im darauf folgenden Januar die Erstinstallation durchgeführt. Wir legten unseren Kundenstamm an und verschickten erste Rechnungen. Alles andere brauchte jedoch Zeit. Auch wenn wir in den Jahren der Entwicklung des Programms manchmal den Eindruck hatten, dass wir nie den Endpunkt erreichen, fühlten wir uns bei ABAS gut aufgehoben. Unsere Anforderungen und Ideen flossen in die Software mit ein. Im Juli 1992 bestätigten wir ABAS, dass alles eingerichtet und eingeführt sei. Fünfeinhalb Jahre erscheint nach heutigen Maßstäben eine lange Zeit, aber, wie gesagt, es war eine Zeit des Aufbaus, die Lösungen waren neu und alles musste erst entwickelt werden.“

“After initial contact in the fall of 1986, the first installation was carried out in January of the following year. We created our customer master files and sent first invoices. Even if in the years of developing the program, we sometimes had the impression that we would never reach a point where it would end, we always felt that we were in good hands with ABAS. Our requirements and ideas were integrated into the software. In July 1992, we confirmed a successful implementation. Five and a half years is a long time, according to today's standards, but as I have said before, it was a time of change, the solutions were new and everything had to be developed first.”



*Beate Becker und Werner Strub im Jahr 1987:
Gute Zusammenarbeit seit vielen Jahren*

*Beate Becker and Werner Strub in 1987:
Many years of great cooperation.*

Eine inspirierende Synergie: ABAS und seine Kunden

„ABAS ist in den vergangenen Jahren mit den Kunden gewachsen und die Kunden mit ABAS. Diesen Ansatz habe ich bei ABAS immer geschätzt. Wir selbst, die Heless GmbH, hatten verglichen mit ABAS eher ein ruhiges Wachstum und sind damit gut gefahren. ABAS ist Teil unseres Hauses und wir vertrauen dem Unternehmen nun seit über 20 Jahren. Ich gehe regelmäßig zu den Kundentagen, um mich über die Neuerungen zu informieren. Es kommen jedes Jahr immer wieder viele Möglichkeiten hinzu. Die EDV ist ein entscheidender Bestandteil eines Unternehmens. Vieles brauchen wir als kleines Unternehmen nicht, aber Manches hat uns im Wettbewerb bereits geholfen.“

Über 20 Jahre keine erneute Datenmigration

„Wir haben sehr davon profitiert, so früh an ABAS gekommen zu sein. Wir haben eine EDV, die wir nie haben ändern müssen. Ich kenne einige Kollegen, die ihr System wechseln mussten, sogar mehrmals. Das bedeutet jedes Mal Arbeitszeit der Mitarbeiter und das nicht zu knapp. Wir arbeiten nun seit 1986 mit ABAS und hatten nie eine erneute Datenmigration.“



An inspiring synergy: ABAS and its customers

“In the past years, ABAS has grown with its customers and customers have grown with ABAS. I always appreciated this approach. We, the Heless GmbH, compared to ABAS, had a more relaxed growth and were quite successful. ABAS is a part of our company and we have trusted them for over 20 years. I regularly attend the customer forum to get information about innovations. Many features and functions are added every year. IT is an essential part of a company. We don't need most of these features as a small company, but some of the things have provided us with a competitive edge.”

No new data migration for over 20 years

“For us it was a huge benefit that we started using ABAS early on. We have an IT environment that we never had to change. I know some companies that had to change their system, some of them even several times. Every time this means a lot of working hours for the employees. We have been working with ABAS since 1986 and never had to migrate our data.”





**Was wirklich zählt:
Erfolg mit der richtigen Unternehmenssoftware**

**What really counts:
success with the right business software**

Eine absolute Sicherheit, bei der ERP-Auswahl die richtige Entscheidung zu treffen, gibt es nicht. Die größtmögliche Sicherheit bieten Referenzen. Die folgenden Referenzaussagen* konzentrieren sich auf das Wesentliche: Den konkreten Nutzen der abas-Business-Software für Ihr Unternehmen.

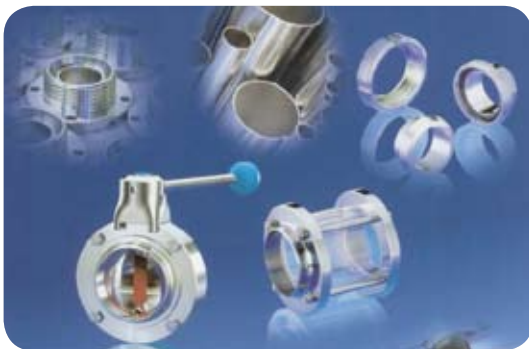
There is no absolute certainty that the right decision has been made in the ERP selection process. The best guarantee is provided by references. The following user statements* focus on what's important: getting the most value out of your abas Business Software for your company.

Highlight: Effizient in allen Bereichen

Schnellere Durchlaufzeiten, geringere Lagerbestände, gestiegene Liefertreue und größere Transparenz: **2F Leuchten** konnte die Produktivität um 25% steigern.

Highlight: efficient in all areas

Faster run times, lower stock levels, increased delivery reliability and transparency. **2F Leuchten** was able to increase productivity by 25%.



Umweltfreundlich sparen

Das **Armaturenwerk Hötensleben** konnte die Papierkosten um 5.000 Euro sowie die Portokosten um 2.000 Euro pro Jahr senken.

Going green

Armaturenwerk Hötensleben was able to decrease paper costs by EUR 5,000 and postage by EUR 2,000 annually.

Mehr Cash

Lagermengen und Kapitalbindung beim Backofen-Spezialisten **Häussler** sind um 35% gesunken, dadurch konnte die Liquidität gesteigert werden.

More cash

Warehouse quantities and capital tie-up at the oven specialist **Häussler** were decreased by 35%, which in turn increased liquidity.



Leistungssteigerung

Trotz einer überdurchschnittlichen, weltweiten Expansion des Unternehmens konnte **ADA Cosmetics** die Servicequalität weiter steigern, ohne beim Personal aufzustocken. Die Produktivität jedes Einzelnen hat sich deutlich erhöht.

Increased performance

In spite of a phase of above-average, worldwide expansion, **ADA Cosmetics** managed to increase its service quality without needing additional personnel. Productivity of each employee has increased considerably.





Fehlerfrei

Doppeleingaben gibt es bei der **Henelit Lackfabrik** nicht mehr. Dadurch wird viel Zeit gespart und auch Fehler, die früher beim Übertragen von einer Insel-lösung zur Anderen passierten, haben sich auf „Null“ reduziert.

Error-free

There are no longer duplicate entries at **Henelit Lackfabrik** which saves a lot of time. Errors that previously occurred when importing from one isolated solution to another have been reduced to "zero".

Speed erhöht

HOFA Media, Dienstleister im Bereich der professionellen Audio-Produktion, konnte die Datenerfassungs- und Supportzeiten um bis zu 50% senken. Die Fehlerquote liegt inzwischen bei 0.

Increased speed

HOFA Media, service provider in the area of professional audio production, was able to reduce data recording and support times by up to 50%. The error ratio is now at 0.



Nachhaltiges Wachstum

Seit Einführung der abas-Business-Software 1989 ist **Lägler**, Weltmarktführer in der Parkettschleiftechnik, beständig gewachsen, die Kostensituation hat sich höchst vorteilhaft entwickelt. Der Umsatz hat sich um das Dreifache erhöht.

Lasting growth

Since the introduction of abas Business Software, **Lägler**, world leader in parquet sanding technology, has been growing continuously and the cost situation has developed favorably. The revenue has tripled.



Nutzen-Champion

Bei der **Weinig Group**, internationaler Technologie-Anbieter für die Massivholz verarbeitende Industrie und das Handwerk, beschleunigt abas-ERP den Einkaufsprozess, sichert genügend Lagermengen für Feinabrufe und vermeidet Fehler, die durch manuelle Berechnung entstehen.

Beneficiary

At the **Weinig Group**, international technology provider for the solid wood processing industry, abas ERP accelerates the purchasing process, ensures sufficient storage quantities for JIT delivery schedules and avoids errors which would occur through manual calculation.



High Speed

STOPA Anlagenbau, Hersteller von automatischen Lager- und Bereitstellungssystemen, konnte die Durchlaufzeit um bis zu 30% reduzieren und die Termintreue von 70% auf 95% steigern.

High speed

STOPA Anlagenbau, manufacturer of automated storage and supply systems, was able to reduce lead times by up to 30% and increase adherence to delivery dates from 70% to 95%.

Gas geben

Früher dauerte es beim Werbemittelproduzenten **elasto form** durchschnittlich 18 Minuten, um ein Angebot für ein Metalljojo zu erfassen – mit abas-ERP nur noch 4 Minuten.

Accelerating

In the past it took an average of 18 minutes to make a quotation for a metal yo-yo. At the advertising material producer **elasto form** – it now only takes 4 minutes with abas ERP.



Erfolg auf ganzer Ebene

Durch die gestiegene Transparenz und eine bis zu 30%-ige Verkürzung der Durchlaufzeiten konnte **Schmalz**, weltweit führender Partner für Vakuum-Technologie in der Automatisierungs-, Handhabungs- und Aufspanntechnik, die Produktivität mit der abas-Business-Software enorm steigern.

A real success

Due to increased transparency and an up to 30% reduction of lead times, **Schmalz**, worldwide leading partner for vacuum technology, was able to increase productivity enormously.





**ERP mit Langzeitgarantie.
Über 20 Jahre im Einsatz – Aktuell durch Upgrades**

**abas ERP – Simple, friendly and long-term.
Over 20 years in operation and always
up-to-date with upgrades**

Je höher die Investitionen für IT-Produkte und -Dienstleistungen, desto größer der Wunsch nach Investitionssicherheit. Das gilt insbesondere für die Einführung eines ERP-Systems, das als Controlling- und Steuerungsinstrument im Unternehmen dient. Die Eugen Lägler GmbH aus Güglingen-Frauenzimmern, Hersteller von Fußboden-Schleifmaschinen, setzt seit 1989 auf die ERP-Lösung von ABAS, die sich durch regelmäßige Upgrades immer wieder an die aktuellen Anforderungen des Unternehmens anpasst. 30 Concurrent User arbeiten mit der abas-Business-Software, die komplett unter Linux betrieben wird.



The higher the IT investment for products and services, the greater the desire for security of investment. Eugen Lägler GmbH in Germany, a manufacturer of floor sanding machines, has been using the ERP solution by ABAS since 1989. The software continually adapts to current company requirements through regular upgrades. 30 concurrent users are working with the abas Business Software which is entirely operated on Linux.

LÄGLER – weltweit führend

Technische Innovationen und höchster Qualitätsstandard haben die Eugen Lägler GmbH zum weltweit führenden Hersteller von Parkettschleifmaschinen gemacht. Richtungsweisende Innovationen wie Band-, Zentrifugal- oder Dreischeiben-Schleiftechnik setzen international Standards. Lägler-Parkettschleifmaschinen stehen für funktionelle und ergonomische Perfektion, sind leicht bedienbar sowie äußerst wartungsfreundlich und erfüllen strengste umwelt- sowie sicherheitstechnische Anforderungen.

Positive Bilanz

„Mittlerweile arbeiten wir schon seit 21 Jahren mit abas-ERP. Das System wurde ständig weiterentwickelt und auf den neuesten technischen Stand gebracht,“ zieht Geschäftsführer Karleugen Lägler Zwischenbilanz. „Unternehmen ohne abas-Business-Software mussten nicht selten während dieses Zeitraums ein- bis zweimal eine neue Software einführen, sei es weil der einst ausgewählte Anbieter vom Markt verschwunden ist oder die Software schon nach einiger Zeit nicht mehr den aktuellen Unternehmensanforderungen entsprochen hat. Wir hingegen konzentrieren uns auf das Wesentliche: Die Optimierung unserer Betriebsabläufe, permanent unterstützt von abas-ERP. Wenn ABAS den hohen Nutzen für die Anwender durch die kontinuierliche Produktpflege und die Möglichkeit der individuellen Anpassungen herausstellt, haben sich diese Argumente in unserem Hause über die ganzen Jahre hinweg voll und ganz bestätigt.“



Von der legendären HUMMEL bis zur Einscheibenschleifmaschine SINGLE bietet LÄGLER das umfangreiche und qualitativ hochwertige Maschinenspektrum für die professionelle Fußbodenbearbeitung.

From the legendary HUMMEL to the single disc sanding machine SINGLE, LÄGLER offers the most comprehensive and highest quality range of machines available for professional floor finishing.

LÄGLER – the leading brand

Technical innovation and the highest quality standard have made Eugen Lägler GmbH the world's leading manufacturer of parquetry sanding machines. Pioneering innovations such as belt, centrifugal or triple disc sanding techniques set international standards. Lägler floor sanding machines stand for functional and ergonomic perfection, are easy to handle as well as extremely maintenance-friendly and meet stringent environmental and safety requirements.

Positive evaluation

"By now we have been working with abas ERP for 21 years. The system has been continuously further developed and is state-of-the-art," summarizes CEO Karleugen Lägler. "Companies not using abas Business Software often had to introduce a new software once or even twice during this period, either because the selected provider disappeared from the market or because the software was no longer able to meet current company requirements. We, on the other hand, try to concentrate on important things. Optimizing our business processes, which are permanently supported by abas ERP."





**Peter Forscht, COO der ABAS Software AG:
Gern reisender Informatiker mit schneller Auffassung und Gabe
zur Vereinfachung baut weltweites Partnernetzwerk auf**

**Peter Forscht, COO of ABAS Software AG:
Globetrotter and computer scientist with a quick
grasp and a talent for simplification establishes
worldwide partner network**

**Für jeden Chronobiologen wäre Peter Forscht ein gefundenes Forschungs-
objekt: Wie andere mal eben mit der Straßenbahn von der Arbeit zum
Sport und dann nach Hause fahren, pendelt er permanent zwischen den
Kontinenten hin und her. Eine Eigenschaft, die ihn für den Aufbau des
internationalen abas-Netzwerkes prädestiniert.**

**For every chronobiologist dealing with the mechanism of the genetically
programmed circadian rhythm and its adjustment to the daytime
structure of its environment, Peter Forscht would be a good research
object: just as others take the subway to go from work to the gym
and then back home, he constantly travels back and forth between
continents. This is an ideal characteristic to establish the international
abas network.**

Weltweit knobeln

Weiß man da noch, wo man sich gerade aufhält? „Nicht immer“, schmunzelt Forscht, „mir ist es schon auf dem Flughafen passiert, dass ich beim Abholen meiner Koffer auf die Anzeigetafel geschaut habe und überlegen musste: Shanghai, Hong Kong, Jakarta, wo komme ich gerade her?“ Und weiter erzählt der passionierte Gleitschirmflieger und Marathonläufer: „Wenn ich drei Wochen im Büro sitze, werde ich nervös. Ich will wieder raus und in neue Situationen eintauchen und mich neuen Herausforderungen stellen. Etwas erleben, was ich noch nie erlebt habe und überlegen, wie kriege ich diese Situation wieder gelöst. So was macht mir Spaß. Das hängt auch mit meinem Hobby zusammen: Knobeln. Ich beschäftige mich in meiner Freizeit gerne mit Mathematik, mit Zahlentheorie, mit Fragen wie der ‚Riemannschen Vermutung über die komplexen Nullstellen der Zetafunktion‘ oder die Poincaré-Vermutung.“

Moskau, das erste ausländische Projekt der jungen Firma

Internationale Projekte stehen bei ABAS strategisch erst seit Anfang der neunziger Jahre auf dem Fahrplan. Dass Unternehmensgründer Forscht gerne Gelegenheiten nutzt, einen Blick ins Ausland zu werfen, zeigte sich bereits im ersten Jahr der Unternehmensgründung. Von einem deutschen Auftraggeber erhielt er eine DIN-A4-Seite mit englischer Projektbeschreibung für eine Individualprogrammierung, von der sich allerdings 95% des Inhalts auf Hardwarefragen bezog. Keine Basis für die Erstellung eines Programmsystems. „Ich wollte mit den Kunden direkt reden und mir die Anforderungen definieren lassen. Außerdem dachte ich aufgrund der englischen Beschreibung: Prima darfst mal ein paar Tage nach London, das war schon immer mein Lieblingsziel. Der Auftraggeber fand die Idee gut und beschloss, dass wir gemeinsam zum Kunden fahren. Der saß dann allerdings nicht in London, sondern in Moskau, es handelte sich um das Hotel Kosmos. Moskau lag damals für uns noch hinter dem Eisernen Vorhang.“

Sprache – ein Türöffner

„Die Arbeitssprache des russischen Projekts war offiziell Englisch. Allerdings konnte keiner der Mitarbeiter vor Ort Englisch. Jeden Tag wurde mir eine neue Übersetzerin zugewiesen, es hätte ja sein können, dass ich mich privat mit jemand anfreunde. Das Ganze fand ja noch zu Zeiten von Breschnew während des Kalten Krieges statt. Erschwerend kam hinzu, dass es Übersetzer für Touristen waren, die von der Organisation eines Lagers in einem Hotel nicht die leiseste Ahnung, geschweige denn das passende Vokabular, hatten. ‚Systemanalyse‘ bedeutete entsprechend: Ich habe eine Frage gestellt, diese wurde ins Russische übersetzt, eine Diskussion von einer halben Stunde begann und ich bekam eine Antwort von irgendetwas, das ich nicht gefragt hatte. Wir haben die Grundanalyse mehr schlecht als recht hinbekommen“, erinnert sich Forscht.

Solving Brain Teasers Worldwide

Do you always remember where you are? “Not always,” says Forscht with a smile. “It has happened to me that I arrived at an airport and looked at the display at baggage claim and had to try to remember where I just had come from: Shanghai, Hong Kong, Jakarta?” The passionate marathon runner and paragliding fan continues, “I get nervous when I have to sit in the office for three weeks in a row. I want to get out, plunge into new situations and tackle new challenges. I want to experience something entirely new and find a solution for this situation. This is what I really like to do. This passion is also due to my hobby: brain teasers. In my free time I like to occupy myself with mathematics, theoretical arithmetic and questions such as ‘Riemann’s conjecture for the zeta-functioning’ or the Poincaré conjecture.”

Moscow, the first international project of the young company

Only since the beginning of the 1990s has ABAS been strategically placing international projects on the schedule. Since the first year of the company, founder Peter Forscht has taken every opportunity to look for international opportunities. A German client had given him a page with an English project description for an individual programming. However, 95% of the content was dealing with hardware-related questions. “I wanted to talk to the customers directly to have the requirements defined. And due to the English description I thought, great – you can go to London for a couple of days, this has always been your favorite destination. The client liked the idea and decided that we should travel together to meet the customer. However, the customer was not in London but in Moscow – the client was the Kosmos Hotel. At that time Moscow still was behind the Iron Curtain.”

Greeting from Moscow

“The working language of the Russian project officially was English. However, none of the employees on-site spoke English. Every day a new translator was assigned to us because they didn’t want us to become too friendly with any of them. The whole thing took place under Brezhnev during the Cold War. The situation was made even more difficult since the translators were for tourists and didn’t have a clue about the organization of a warehouse in a hotel, much less the respective vocabulary. ‘System analysis’ therefore meant, I asked a question, which was then translated into Russian. Then a discussion started for half an hour and I got a reply to something that I hadn’t even asked. It was a struggle to do the basic analysis,” remembers Forscht.



„Drei Monate später flog ich wieder nach Moskau, um den erarbeiteten Systemvorschlag vorzustellen und zu diskutieren. Das Übersetzungsspielchen wollte ich nicht noch ein zweites Mal mitmachen und lernte etwas Russisch. Es war nicht viel, aber weit mehr als: ‚Grüß Gott‘ und ‚Auf Wiedersehen‘. Wieder hatte ich jeden Tag eine andere Übersetzerin – einige kannte ich schon. Die Diskussion begann, ich habe eine Frage gestellt, die Übersetzerin übersetzte. Jetzt konnte ich sofort einhaken und feststellen: Das war nicht meine Frage. Sie waren verblüfft und fragten, wie ich denn darauf käme. Meine Antwort: Ich habe in der Zwischenzeit meine Hausaufgaben gemacht“, schmunzelt Forscht. Die Übersetzungsergebnisse wurden qualitativ besser. Das Prinzip Sprachen zu lernen hat Forscht bis heute beibehalten. Für jedes Land, das er bereist, hat er ein paar Vokabeln parat, das öffnet Türen. Heute spricht er neben fließendem Englisch ein wenig Französisch, Italienisch, Russisch, Griechisch, Türkisch, Indonesisch und Swahili. Einige chinesische Schriftzeichen kann der weit gereiste COO auch schreiben und lesen.

Präsentator Peter Forscht

Abgesehen vom Ausflug nach Moskau waren die Anfangsjahre des studentischen Unternehmens von verschiedensten Individualprogrammierungen für Unternehmen in Deutschland geprägt. Durch den Mann seiner Russischlehrerin kam Forscht auch in Kontakt mit dem Karlsruher Kernforschungszentrum und so an Aufträge, die ihm als Knobler mit einer Vorliebe für Physik sehr entgegen kamen. ABAS wuchs, man begann Mitte der achtziger Jahre mit System III zusammenzuarbeiten, deren Standardsoftware zu vertreiben und später gemeinsam weiterzuentwickeln.



Peter Forscht (in the middle) auf dem Wiener Medizinerball 1994. Links und rechts die österreichischen abas-Partner Christian Nittmann und Angelika Pekoll-Sarica (Nittmann&Pekoll GesmbH).

Peter Forscht (in the middle) at the Medizinerball (medical student ball) 1994 in Vienna. Left and right are the Austrian abas partners Christian Nittmann and Angelika Pekoll-Sarica (Nittmann & Pekoll GesmbH).

“Three months later I flew to Moscow again to present and discuss the developed system. I didn’t want to play the translation game a second time and had studied some Russian. It wasn’t much, but still more than ‘Hello’ and ‘Goodbye’. Again, a new translator was assigned to me every day – some of them I already knew. The discussion started, I asked a question, the translator translated. Now I was able to listen and establish that this wasn’t the question I had asked. I did my homework.” The translation results had a much better quality. Until today Peter Forscht has stuck to the principle of learning languages. For every country he travels to he knows a few words, this opens doors. Today, he speaks fluent English, some French, Italian, Russian, Greek, Turkish, Indonesian and Swahili. The COO who has travelled extensively is even able to read and write some Chinese characters.

Salesman Peter Forscht

Apart from the trip to Moscow, the starting years of the company were characterized by many different individual programming contracts for German companies. Through the husband of his Russian teacher, Forscht came into contact with the Karlsruhe Research Center and was able to get the kind of orders that accommodated his liking for physics. ABAS expanded, in the mid-80s the cooperation with System III was started by first selling their standard software and then by developing it together.



Der Informatiker Forscht, mit seiner natürlichen Gabe sich für vermeintlich trockene Themen zu begeistern, entwickelte sich zum Hauptpräsentator von abas-EKS, der späteren abas-Business-Software. Seine breite Allgemeinbildung und die Fähigkeit ERP-Materie unterhaltsam und fundiert zu vermitteln, trugen zum erfolgreichen Wachstum des Unternehmens entscheidend bei. Als 1992 Geschäftsstandorte in Deutschland und nach 1993 das deutsche Partnernetz aufgebaut wurden, unterstützte er die Neuen bei Präsentationen und bildete sie aus. Damit trug er dafür Sorge, dass seine Begeisterung für die Software weitergereicht wurde und eine gute Know-how-Vermittlung stattfand. Nach 1995 begann er sich aus dem deutschen Presales-Bereich zurückzuziehen und gezielt Auslandsprojekte zu voranzutreiben.

Zeichensätze und Finanzbuchhaltung – Hauptaufgaben der Lokalisierung

Die erste Auslandsinstallation mit abas-EKS wurde bereits 1987 umgesetzt, als ein abas-Kunde sein Tochterunternehmen in Frankreich im Großraum Paris ebenfalls mit Unternehmenssoftware ausstatten wollte. Die Überlegungen des Kunden waren: „Ihr habt doch Eure Reports mit dem Listengenerator geschrieben, das sind ASCII-Files, die können wir doch einfach übersetzen, das Gleiche können wir mit den Masken machen, dann haben wir das Ganze in Französisch“. Man ging ans Werk. Wie immer lag der Teufel im Detail. Damals hatte der abas-Zeichensatz noch 7 Bit, das reichte nicht, um beispielsweise die französischen Accents Grave, Aigue oder Circonflexe abzubilden. Also wurde der Zeichensatz auf 8 Bit erweitert, dabei gab es besonders mit der Druckersteuerung zu kämpfen. „Außerdem mussten wir bald erkennen, dass Finanzbuchhaltung nicht gleich Finanzbuchhaltung ist. Nach der Installation in Frankreich erhielten wir einen Anruf, dass der Auditor der französischen Kunden doch ganz gern über ein ‚journal d’achat, de vente und de trésorerie‘ verfügen würde. Wir mussten die Finanzbuchhaltung gemäß des französischen Rechts lokalisieren. Finanzbuchhaltung und die Abbildung der Sprachen und Schriften sind heute nach wie vor die größten Aufgaben der Lokalisierung. Französisch war im Vergleich zu Chinesisch oder Arabisch die kleinere Aufgabe. Mit dem Frankreichprojekt haben wir erste Erfahrungen gesammelt, mit denen wir dann wenige Jahre später richtig durchstarten konnten. Ein wichtiger technischer Schritt war die Einführung von Unicodes 2003. Bei der Finanzbuchhaltung hilft uns heute der Sachverstand unseres Partnernetzwerks. Die Partner vor Ort kennen ihr Finanzwesen besser, als wir das von Karlsruhe aus könnten“, so Forscht.

Computer scientist Forscht, with his natural ability to get enthusiastic about supposedly dry topics became the main salesman of abas EKS, the future abas Business Software. His broad knowledge and the ability to explain ERP in an entertaining way were a decisive factor in the successful growth of the company. In 1992, more business locations were established in Germany and Forscht supported the new partners with presentations and sales workshops. He ensured that his enthusiasm for the software and the know-how were passed on. Since 1995, Forscht has been strongly focusing on international ERP projects.

The first localization

Already in 1987, the first international installation with abas EKS was realized when an abas customer wanted to implement the software at his French subsidiary. The customer was considering the following, “You guys wrote your reports with the list generator, they are ASCII files and we can just translate them, we do the same with the screens, then we have the whole thing in French”. At that time the abas character set still had 7 bits. This was not enough to display the French accents grave, aigue or circumflex, for example. The character set was expanded to 8 bits. “We also had to realize fairly quickly that financial accounting is not the same in every country. After the installation in France we got a call that the French customer’s auditor would very much like to have a ‘journal des achats, des ventes and de trésorerie’. We had to localize the financial accounting in compliance with French law. The financial accounting and the representation of languages and characters still is the biggest localization task. Compared to Chinese or Arabic, French was a small task. With the project in France we gained our first experience so that we were off to a fast start. An important technical step was the introduction of Unicode in 2003. Today, the expert knowledge of our partner network helps us in financial accounting. The partners on-site know a lot more about their financial accounting than we ever could in Karlsruhe,” says Forscht.

*Peter Forscht im Jahr 2003 bei einem Besuch in Asien:
Der Aufbau des weltweiten Partnernetzwerkes schreitet voran.*

*Peter Forscht in 2003 during a visit to Asia:
The worldwide partner network continues to grow.*



Kunden bringen ABAS ins Ausland

Das nächste Auslandsprojekt entwickelte sich in Ungarn ebenfalls über die Konstellation „Mutterfirma führt bei Tochterunternehmen abas-ERP ein“. Aus diesem Projekt heraus entwickelte sich 1998 der erste nicht deutschsprachige ausländische abas-Partner. Ungarn hat sich bis heute mit seinem Geschäftsführer Istvan Hoffer an der Spitze zu einem der erfolgreichsten Auslandspartner entwickelt. Vor der Jahrtausendwende kam dann noch die Türkei als Partner hinzu, Österreich war bereits seit 1993 dabei.

Strategie zur Jahrtausendwende: „Wir sind dort, wo unsere Kunden hin möchten“

„Um die Jahrtausendwende beschlossen wir, das Auslandsgeschäft aktiv anzugehen. Unser Ziel war es, dort zu sein, wo unsere deutschen mittelständischen Kunden immer mehr hin expandierten: ins Ausland. Unsere Kunden sollten von unseren bereits gemachten Erfahrungen und unserem Netzwerk profitieren. Unser Ziel war zunächst der ERP-Partner für Auslandsprojekte des deutschen Mittelstandes zu werden – später für den Mittelstand weltweit“, erinnert sich Forscht. Die Suche nach geeigneten Partnern begann. Ganz der abas-Philosophie entsprechend wurde bei der Partnersuche viel Wert auf persönlichen Kontakt, Zeit zum Kennenlernen und Wissenstransfer gelegt. Eine Aufgabe, bei der sich der kontakt- und knobelfreudige Globetrotter Peter Forscht richtig warm laufen konnte.



An expanding global partner network

The next international project in Hungary also developed through “parent company introduces abas ERP at subsidiary”. One outcome of this project was the first non-German speaking foreign abas partner in 1998. With its manager Istvan Hoffer, Hungary has become one of the most successful foreign partners. Turkey was added as a partner before the turn of the millennium, Austria has been a partner since 1993.

Turn of the millennium strategy:

“At the turn of the millennium we decided to actively approach international business. Our goal was to be, where our German midsize customers were expanding to: abroad! We wanted our customers to benefit from the experiences we had already made and from our already established network. At first our goal was to become the ERP partner for international projects of German midsize businesses – and later for midsize businesses worldwide,” remembers Forscht. The search for suitable partners had started. A lot of value was placed on personal contact, time to get to know each other and transfer of knowledge during the partner selection process according to the abas philosophy. A task for which the outgoing globetrotter Peter Forscht was in his element.



Peter Forscht, ein Mann mit langem Atem nicht nur beim Aufbau des abas-Partnernetzwerkes, sondern auch beim Laufen. 2002 nimmt er am Baden-Marathon in Karlsruhe teil (auf dem Bild zusammen mit Dietmar Lang, eB-Entwickler bei ABAS) – im gleichen Jahr absolviert er auch den New York Marathon.

Peter Forscht, a man with a great deal of persistence, not only when establishing the abas partner network, but also when running. 2002 he takes part at the Karlsruhe Marathon (Photo, together with Dietmar Lang, eB developer at ABAS) in the same year he also finishes the New York Marathon.

*Während der CeBIT 2010:
Luca Ferri (ABAS Business Solutions Italia),
Werner Strub und Peter Forscht (ABAS Software AG)
und Alan Salton (ABAS-USA).*

*During CeBIT 2010: Luca Ferri (ABAS Business Solutions
Italia), Werner Strub and Peter Forscht (ABAS Software AG)
and Alan Salton (ABAS-USA).*



2000 bis 2010:

Das internationale Partnernetz entsteht

Es ging Schlag auf Schlag: 2001 kamen Partner in Frankreich, Spanien und Indonesien hinzu, 2002 in den USA, 2003 folgten acht weitere Länder, 2004 sechs. „Ich hätte noch munter weiter gemacht“, schmunzelt Forscht, „aber die Kollegen aus unserer Entwicklung und dem Support baten mich, etwas langsamer voranzuschreiten, man kam mit den Aufgaben nicht mehr hinterher.“ Peter Forscht schaltete einen Gang zurück, in der Entwicklung und im Support wurden neue Leute eingestellt und eingearbeitet, dann gab Forscht wieder Gas. 2007 und 2008 kamen jeweils drei neue Partner hinzu. Heute verfügt ABAS weltweit in über 30 Ländern über Partner. „Peter Forscht hat hier schon etwas Einzigartiges hinbekommen. Es gibt keinen anderen mittelständischen ERP-Anbieter, der das geschafft hat. Erst recht nicht mit diesem geringen Personalaufwand,“ lobt Wolfgang Klemm, langjähriger abas-Partner und Gründer der ABAS Projektierung, die Entwicklung.

Die ABAS Software AG setzt weiterhin auf weltweites Wachstum

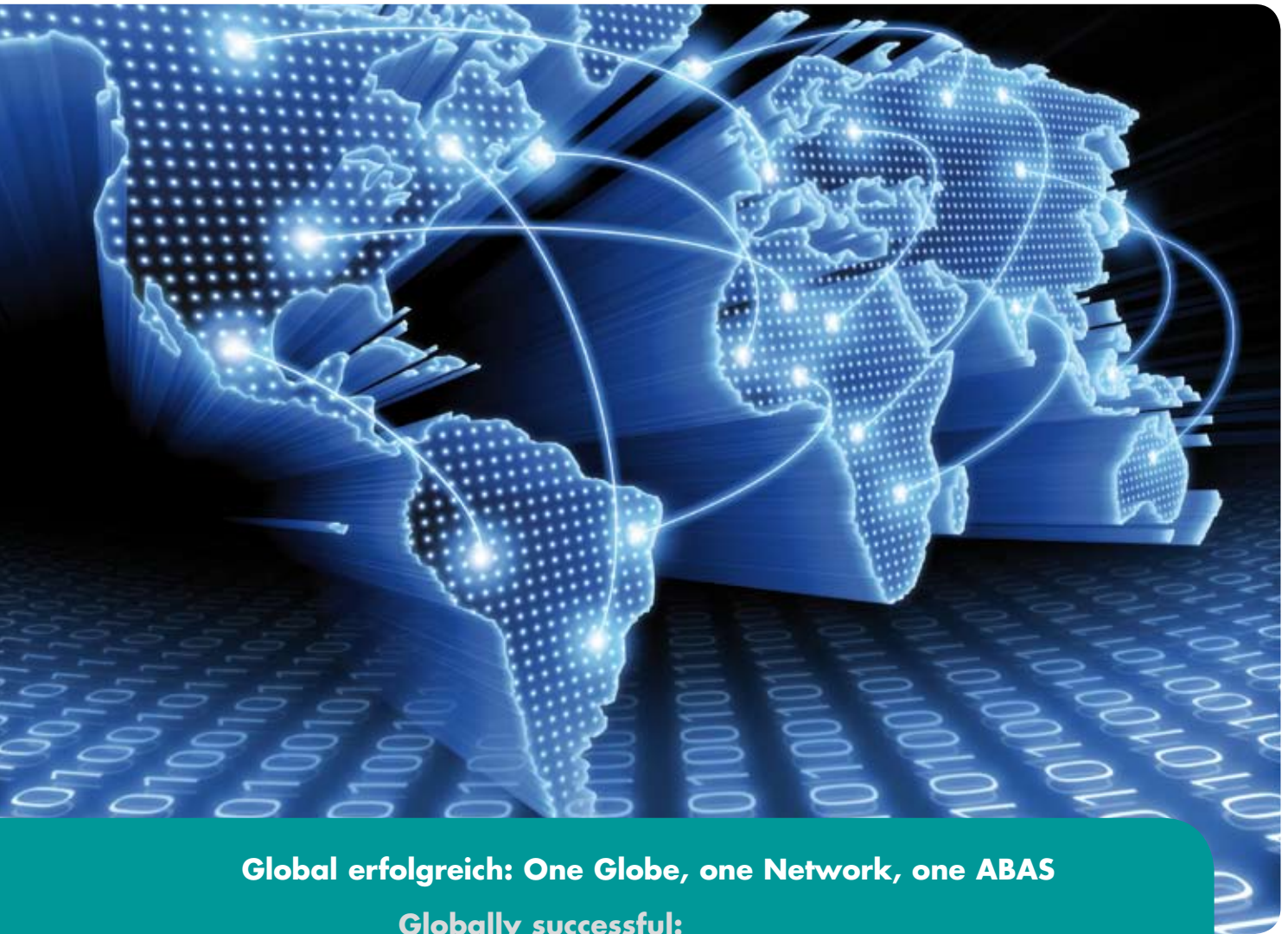
Das Karlsruher Softwarehaus wächst weiter: „Neue Partner in Chile, Brasilien, Russland und die Ukraine sind für 2010/2011 geplant. In Russland haben wir in diesem Jahr (2010) unseren ersten Auftrag mit der abas-Business-Software. In Europa möchten wir in den kommenden Jahren Großbritannien, den Balkan, Skandinavien und Portugal dazu gewinnen. Wir sind auf einem guten Weg, der führende deutsche, international agierende, mittelständische ERP-Anbieter zu werden. Eigentlich sind wir es schon. Wir brauchen Partner, die langfristig denken, die zu unserer Philosophie passen, die unser evolutionäres Entwicklungskonzept verstehen und die ein zuverlässiger Partner für ihre Kunden sein möchten. Bis unsere deutschen Partner das ERP-Geschäft gelernt hatten, so wie wir es verstehen, haben sie rund 10 Jahre gebraucht. Dann haben sie richtig losgelegt. So ähnlich verläuft die Entwicklung jetzt auch weltweit. Die Grundlagen sind gelegt, nun muss das Wissen reifen. Bei unseren ersten internationalen Partnern ziehen die Geschäfte jetzt richtig gut an, vor allem in Ungarn und den USA, aber auch Spanien beginnt stark zu wachsen.“ Zuversichtlich nennt Forscht sein Ziel für die ABAS Software AG: „In fünf Jahren wollen wir 50% unseres Umsatzes im Ausland machen.“

2000 to 2010: the international partner network is established

Now everything happened very fast: in 2001 partners in France, Spain and Indonesia were added, the US in 2002, eight more countries in 2003 and six in 2004. „I would have gone on and on,“ says Forscht, „but the colleagues in development and support had asked me to slow down a bit because they weren't able to keep up with all the tasks.“ Peter Forscht slowed down, new employees were hired and trained in development, support and then he was able to go full power again. In 2007 and 2008 three new partners were added respectively. Today, ABAS has partners in 30 countries worldwide. „Peter Forscht did something very unique here. There is no other midsize ERP provider who was able to achieve this. Especially not with such a small number of employees,“ praises Wolfgang Klemm, long-term abas partner and founder of abas Projektierung.

ABAS Software AG is still focusing on worldwide growth

The software provider from Karlsruhe continues to grow: „New partners in Chile, Brazil, Russia and Ukraine are planned for 2010/2011. This year (2010) we have our first abas Business Software order in Russia. In the next years we would like to gain Great Britain, the Balkan States, Scandinavia and Portugal in Europe. We are well on the way to becoming the leading German internationally operating midsize ERP provider. In fact, we already are. We need partners, who think in the long run, who like our philosophy and understand our evolutionary development concept and who want to be a reliable partner for their customers. Our German partners needed about 10 years to learn the ERP business the way we understand it. Then they really got started. The worldwide development is similar. The foundations have been laid and the knowledge now has to mature. Business of our first international partners is now starting to pick up tremendously, especially in Hungary and the US, but Spain is also starting to grow.“ Confidently Forscht names his goal for ABAS Software AG, „In five years we want to make 50% of our turnover abroad.“



Global erfolgreich: One Globe, one Network, one ABAS

**Globally successful:
One Globe, one Network, one ABAS**

Der Mittelstand orientiert sich mit hoher Geschwindigkeit international. Um in der Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und den eigenen Standorten die maximale Effizienz zu erreichen, wird eine ERP-Software benötigt, die standort- und länderübergreifend eingesetzt werden kann. Schon Ende der 90er Jahre hat sich ABAS daher der Aufgabe verschrieben, die Software auch international zu entwickeln und Support vor Ort bieten zu können. Dabei sollte neben der Sprache auch die entsprechende IT-Infrastruktur am Standort zur Verfügung stehen.

Midsize businesses are rapidly orienting themselves internationally. An ERP system, which can be implemented around the world, is required in order to gain the maximum level of efficiency in communicating with customers, vendors and employees. Since the end of the 1990s ABAS has been dedicating itself to develop an international ERP system. ABAS provides an unique ERP package for global customers through its multi-country functionality and global partner network. ABAS is uniquely qualified to successfully implement international projects.

Internationales Netzwerk

ABAS hat heute ein globales Netzwerk von zertifizierten Software-Partnern. Neben branchenspezifischen Anpassungen übernimmt der Partner auch die landesspezifische Lokalisierung der Software. Das abas-Netzwerk erstreckt sich von Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Türkei, der Tschechischen Republik, Slowakische Republik, Polen, Ukraine, Russland, den Niederlanden, Frankreich, Italien, Spanien, über Iran, Indonesien, Indien, Sri Lanka, Malaysia, Singapur, Vietnam, Thailand, China, Hongkong, Australien, Mexiko, Chile und Kanada bis in die USA. Es wird stetig erweitert.

Globale Werkzeuge für globale ERP-Projekte

Immer mehr mittelständische Unternehmen erkennen die Chancen der Globalisierung. Um ERP-Projekte auf internationaler Ebene erfolgreich abzuwickeln ohne Wachstum, Rentabilität und Investitionssicherheit aus dem Blick zu verlieren, bietet ABAS eine spezielle Methodik: Eine Portal-Anwendung dient als Kollaborationsplattform, die alle im Projekt involvierten Mitarbeiter unterstützt. Wissen wird hier zentral gespeichert und steht allen Beteiligten in Echtzeit zur Verfügung – Transparenz in jeder Hinsicht! Damit werden Kommunikation und Informationsfluss zwischen weltweiten Standorten vereinfacht, IT-Kosten reduziert sowie wesentliche Geschäftsprozesse standardisiert. Weitere Vorteile sind u.a. die Einhaltung lokaler Bestimmungen und ein globales Reporting. Kein anderer mittelständischer Anbieter bietet seinen Anwendern dieselbe Konstellation aus einheitlichem Partnernetzwerk, strategischer Orientierung, global einsetzbarer Software und weltweiter Einführungsmethode.

Peter Forscht, COO und Gründer der ABAS Software AG, verantwortlich für den Aufbau des internationalen abas-Netzwerkes: „Es ist unser Ziel im globalen abas-Netzwerk, mittelständischen Firmen die besten Leistungen auf dem internationalen ERP-Markt zu bieten. Die Anwender der abas-Business-Software können weltweit auf den gleichen hohen Service-Standard bauen. Dies ist besonders für Mittelständler wichtig, die mit ihren Produkten den Weltmarkt erobern wollen.“

International network

Today, ABAS has a global unified network of certified software partners and a global implementation methodology that defines the roadmap to success. Besides the branch-specific customization, the partner is also responsible for the country-specific localization of the software. The abas network extends from Germany, Austria, Switzerland, Hungary, Romania, Bulgaria, Turkey, the Czech Republic, Slovakia, Poland, Ukraine, Russia, the Netherlands, France, Italy and Spain to Iran, Indonesia, India, Sri Lanka, Malaysia, Singapore, Vietnam, Thailand, China, Hong Kong, Australia, Mexico, Chile, Canada and the USA. The partner network is continuously being expanded.

Global tools for global ERP projects

More and more midsize companies are realizing the opportunities of globalization. ABAS provides a special methodology to successfully carry out ERP projects on an international level without losing sight of growth, cost-effectiveness and security of investment: a portal application is used as a collaboration platform which supports everyone involved in the project. Knowledge is stored centrally and is available in real-time – transparency in every sense! Communication and flow of information between worldwide locations are facilitated, IT costs are reduced and important business processes are standardized. Some further advantages are compliance with local regulations and a global reporting. No other midsize provider offers this constellation of a standard partner network, strategic orientation, global software and worldwide implementation method. A global ERP implementation has never been more simple.

Peter Forscht, COO and founder of ABAS Software AG, is responsible for establishing the international abas network, "The goal of our global abas network is to provide midsize companies with the best services on the international ERP market. This is especially important for midsize businesses wanting to conquer the global market with their unique products."



Globales Partnernetzwerk: abas-Partner aus aller Welt.

Global partner network: abas partners from all over the world.



ABAS Software AG und Partner: Netzwerker seit den 90er Jahren

**ABAS Software AG and partners:
One Global Network since the 90's**

Das 1993 ins Leben gerufene abas-Partnernetzwerk hat sich zum Erfolgsmotor der abas-Business-Software entwickelt – inzwischen auch auf globaler Ebene. CEO Werner Strub: „Unsere Partner sind in vielem fordernder als es der eigene Vertrieb sein könnte. Das kommt unseren Kunden und unserem Produkt zugute. Die Vielfalt unserer Partner und ihre unterschiedliche Spezialisierung sorgen für ein umfangreiches Fachwissen in der abas-Gemeinschaft. Unser wichtigster Verbündeter für eine leistungsstarke Software und erfolgreiche Projekte ist eine gute Kommunikation. Ich danke unseren Partnern für die gute Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren.“

Originated in 1993, the abas partner network is the driving force for a successful abas Business Software. Werner Strub, CEO: "Our unified partner network defines the roadmap to success for our customers and our product. The diversity of our partners and their market expertise ensure a wide range of knowledge within the abas community. One of our many strength for an efficient business software and successful ERP projects is good communication. I thank our partners for the great cooperation in the past years."

„Ein Produkt, mit dem man am Markt Referenzen erzeugen kann, das ist ein Produkt, das am Markt besteht. Der abas-Business-Software ist das gelungen. Ich gratuliere dem abas-Team ganz herzlich.“
Wolfgang Klemm, Gründer der ABAS Projektierung



“A product with which one can impress references on the market is a product which can survive on the market. abas Business Software has succeeded in doing this. I heartily congratulate the abas team.”
Wolfgang Klemm, Founder of the ABAS Projektierung

„Wir haben ein einfach zugängliches und verlässliches Partnernetzwerk auf der ganzen Welt. Wenn ich etwas wissen möchte, dann kann ich auf unser globales Wissensnetz zurückgreifen. Die ABAS Software AG sorgt dafür, dass die Partner weltweit in Kontakt bleiben, sie stellt die Infrastruktur für die Zusammenarbeit zur Verfügung. Das ist einzigartig und macht uns stark, um unseren Kunden einen einzigartigen Nutzen zu bieten.“
Alan Salton, President ABAS USA und ABAS Solutions Canada

“We have an easily accessible and reliable partner network worldwide. I can always fall back on our global knowledge network if I want to know something. The ABAS Software AG ensures that all partners worldwide remain in contact and provides the infrastructure for collaboration. This is unique and puts us in a strong position to provide unique value to our clients.”
Alan Salton, President ABAS USA und ABAS Solutions Canada



„Ich habe ABAS ursprünglich als Interessent kennen gelernt. Mir ist damals positiv aufgefallen, dass wir im Auswahlprozess nicht mit Funktionalität und Folien erschlagen wurden, sondern, dass erst einmal gefragt wurde, was wir erreichen wollen. Das hat mir imponiert. Nun bin ich schon seit 1996 abas-Partner und freue mich nach wie vor über den partnerschaftlichen Umgang in jeder Hinsicht, das finde ich stark.“
Armin Englert, Bestandskundenbetreuer, abas Informationssysteme GmbH



“I originally got to know ABAS when I was a prospective customer. At the time a positive factor was that we were not drowned in functions and presentation slides during the selection process, but were first asked what we would like to achieve. This impressed me. I have been an abas partner since 1996 and I am still happy with the treatment as a partner in every aspect – I find this very positive.”
Armin Englert, person responsible for existing customers, abas Informationssysteme GmbH

„Die gelebten Werte und die Ethik spielen eine wichtige Rolle auf dem gemeinsamen Weg unserer beiden Firmen. Sie stellen eine wesentliche Grundlage für den Erfolg unserer Unternehmen dar, sind aber ebenso Basis für die Freude, mit der wir an die tägliche Arbeit gehen.“
Dirk Ramthun, Geschäftsführer, ABAS Projektierung Holding GmbH

“Values and ethics play an important role in the journey of both our companies. They represent a significant basis for the success of our company, but are also the basis for the joy which we have in our daily working.”
Dirk Ramthun, CEO, ABAS Projektierung Holding GmbH



„Quasi zeitgleich mit meinem ersten leiblichen Kind habe ich, wenn man das so sagen darf, 1989 ein berufliches Kind bekommen. Sein Geburtsname war abas-EKS. Auch mit diesem Kind habe ich einige Kinderkrankheiten mitgemacht, zusammen standen wir in den Kinderschuhen und auch eine Pubertät haben wir durchgemacht. Flegeljahre habe ich nicht bemerkt. So wie mein erster Sohn mittlerweile erwachsen ist und ein erfolgreiches Berufsleben anstrebt, ist abas-ERP erwachsen, groß und erfolgreich geworden. Von diesen 21 Jahren möchte ich keines missen und es hat immer Spaß gemacht, mit diesem Kind zusammen zu leben und zu arbeiten. Für die weitere Zukunft wünsche ich der abas-Business-Software alles Gute, viel Erfolg und Gesundheit.“
Reinhard André, Geschäftsführer, ABAS Projektierung Holding GmbH



“Almost at the same time as the birth of my child was the birth of the so-called abas child in 1989. Its name was abas EKS. I also went through child illnesses with it, watched it taking its first steps and we also went through a kind of puberty. I didn't notice any teenage problems. So, just like my first son has now grown up and is successful in his career, abas ERP has grown up and has become successful. I would not have missed one of these 21 years for anything and it was always fun to live and work with this child. I wish the abas Business Software all the best for the future, with much success and health.”
Reinhard André, CEO, ABAS Projektierung Holding GmbH

„'Genial einfach – einfach genial' dieser frühere Slogan gilt für mich heute noch. Die abas Informationssysteme GmbH wurde 1993 gegründet. Wir haben uns damals für die abas-Lösung entschieden, weil sie das flexibelste Produkt am Markt war. Manches fehlte, aber wir konnten alles machen und endlich umsetzen, was unsere Kunden wollten. Das hat begeistert. Die abas-Business-Software hat in den Jahren an Funktionalität gewonnen, die Flexibilität ist geblieben. Und die ABAS Software AG hat an Größe gewonnen und funktioniert trotzdem noch wie eine Familie, das schätze ich sehr.“

Bernhard Schmid, Geschäftsführer, abas Informationssysteme GmbH



"Absolutely great – just absolutely great" – this slogan which has been used many years ago still applies. The abas Informationssysteme GmbH was founded in 1993. We then also decided to use the abas solution because it was the most flexible product on the market. Some functions were missing, but at last we were able to implement what our customers wanted. This impressed us. abas Business Software gained functionality throughout the years, the flexibility remained. The ABAS Software AG grew and still functions as a family, I value this tremendously."

Bernhard Schmid, CEO, abas Informationssysteme GmbH

„Für mich sind die persönlichen Beziehungen bei ABAS etwas Besonderes und sehr wichtig. Wir haben ein verlässliches abas-Partnernetzwerk. Ich kann einen abas-Partner jederzeit anrufen und Hilfe bekommen. Wenn man im Allgemeinen eine gute Kommunikation aufbauen kann, dann kann man alles lösen. Das erste Mal, dass ich dieses Gefühl hatte, war bei ABAS. Als wir zum Training nach Karlsruhe kamen, waren alle sehr offen und bereit, bei allem was wir benötigten, zu helfen.“

Istvan Hoffer, Präsident, InterjNet Kft., Ungarn

"For me, the personal relation with ABAS is very important and special. We have a reliable abas partner network. I can call an abas partner normally at any time and would get help. If you can build up a good communication in general, then you are able to solve everything. The first time I ever had this feeling was with ABAS. When we came to Karlsruhe for training, everybody was totally open and ready to help with what we needed."

Istvan Hoffer, President, InterjNet Kft, Hungary



„Seit 1994 – also seit 16 Jahren – arbeiten wir nun zusammen. In dieser Zeit konnten wir für unsere Kunden immer jedes Problem lösen.“

Peter Mötzing, Leitung Niederlassung Pforzheim, SteinhilberSchwehr AG

"We have been working together for 16 years – since 1994. In this time we were always able to solve every problem which our customers had."

Peter Mötzing, Manager of the subsidiary in Pforzheim, SteinhilberSchwehr AG

„Vom Kunden zum Software-Partner – hervorgegangen aus einem Kundenprojekt ist die ABAS Consulting GmbH & Co. KG nun bereits seit 10 Jahren abas-Software-Partner. Inzwischen arbeiten 15 Mitarbeiter in Höchberg bei Würzburg und wir konnten bereits rund 60 Einführungsprojekte abwickeln!“

Nadja Krämer, Vertrieb, ABAS Consulting GmbH & Co. KG



"From customer to software partner – the ABAS Consulting GmbH & Co. KG which emerged from a customer project has been an abas software partner for 10 years already. Now 15 employees work in Höchberg near Würzburg and we have already been able to complete around 60 implementation projects!"

Nadja Krämer, Sales, ABAS Consulting GmbH & Co. KG

„Für mich ist ABAS wie ein klassisches Familienunternehmen. Der einzelne Mensch hat Bedeutung und das macht Spaß. Der Kunde steht stets im Mittelpunkt, für seine Anforderungen werden immer Lösungen gesucht. Das abas-Umfeld hat eine eigene Atmosphäre, die man sonst nicht findet. Ich arbeite gerne in dieser freundschaftlichen Atmosphäre und schätze es, unseren Kunden die abas-Business-Software als Lösung anbieten zu können.“

Dr. Christian Nittmann, Geschäftsführer, Nittmann & Pekoll GesmbH, Österreich



"For me, ABAS is like a classic family business. The individual is of importance and this is fun. The customer is always the focal point and solutions to the demands are always found. The abas environment has an atmosphere which you never otherwise experience. I like working in this atmosphere of friendship and I value being able to provide our customers with abas Business Software as a solution."

Dr. Christian Nittmann, CEO, Nittmann & Pekoll GesmbH, Austria

„Die abas-Business-Software bietet eine unglaubliche Flexibilität. Wir können dem Kunden punktgenaue, optimale Lösungen bieten, exakt das was er braucht, bei gleichzeitiger Upgradefähigkeit. Im Fokus steht dabei sein Nutzen, sein Wettbewerbsvorteil. Das ist in dieser Form am Markt sonst nicht zu finden, unsere Kunden bestätigen dies immer wieder. Aber nicht nur das Produkt, auch die Zusammenarbeit mit der ABAS Software AG ist einmalig. Es ist eine freundschaftliche, fast familiäre Atmosphäre, in der kreative Lösungen entstehen. Dies spiegelt sich auch in der Einstellung zum Kunden wieder.“

Klaus Müller, Geschäftsführer, abas system gmbh

"abas Business Software provides an unbelievable flexibility. We can provide the customer with detailed, optimal solutions, exactly what he needs for simultaneous upgradeability. The focal points are usability and the competitive advantage. This cannot be found on the market in the same format. Our customers constantly confirm this. However, not only the product, but also the cooperative working with the ABAS Software AG is unique. It is an amicable, almost family atmosphere in which creative solutions originate. This is also mirrored in the attitude towards the customer."

Klaus Müller, CEO, abas system gmbh



„ABAS steht in meinen Augen für Nachhaltigkeit, die auf einer gesunden Basis aufbaut. Entscheidungen, die im ersten Moment vielleicht einmal unverständlich erschienen, haben sich im Nachhinein immer als genau richtig erwiesen. Nicht ohne Grund kann ich auf 20 Jahre mit ABAS zurückblicken: Keine Verlockung war je groß genug, um mich von ABAS wegzubringen. Da spielt der Wohlfühlfaktor eine wichtige Rolle. Egal, ob in den Norden, in den Süden oder ins Ausland – immer nur mit ABAS!“

Sabine Riemer-Müller, Geschäftsführerin, ABAS Competence Partner GmbH



"For me, ABAS stands for sustainability which has been built on a healthy basis. Decisions which may have not made sense at first always proved to be the right ones. It is not for no reason that I can look back on 20 years of ABAS: there was not yet a temptation so great that made me want to stop working with ABAS. The feel good factor plays a large part in this. Regardless of if I go North, South or overseas – I always go with ABAS!"

Sabine Riemer-Müller, CEO, ABAS Competence Partner GmbH

„Mir gefällt, dass kontinuierlich an der Entwicklung gearbeitet wird. Aktuelles Beispiel ist die DMS-Integration. Die Zusammenarbeit mit der ABAS Software AG empfinde ich als sehr positiv.“

Uwe Meißner, Vertrieb, SteinhilberSchwehr AG



"I like the fact that the developers are constantly bringing up new ideas. A current example is the DMS integration. I find the cooperative working with the ABAS Software AG very positive."

Uwe Meißner, Sales, SteinhilberSchwehr AG

„Mit der ABAS Software AG haben wir eine tolle und langjährige Partnerschaft auf Augenhöhe. Obwohl sich die ABAS Software AG mittlerweile mit einer Vielzahl von Partnern zu einem internationalen Softwareanbieter entwickelt hat, ist das Schöne, dass das Verhältnis zu uns als Software-Partner weiterhin über den schnellen und persönlichen Kontakt geprägt ist und das vom Vorstand bis hin zur Entwicklung. Werner Strub als CEO ist nach wie vor bereit, spontan mit zum Kunden zu fahren oder einen Interessenten zu besuchen, wann immer es sich zeitlich ergibt. Weiterhin begeistert mich immer wieder die kontinuierliche Weiterentwicklung der abas-Business-Software und das Festhalten an der Produktphilosophie. Produkthighlights wie die einfache Upgradefähigkeit und Anpassbarkeit, sowohl für uns als Partner als auch für unsere Kunden, sind weiterhin wie zu den Anfängen der Software gegeben. Wir haben Kunden, die sich für die abas-Business-Software entschieden haben, da sie hier selbst einfache Anpassungen vornehmen können und diese individuellen Ausprägungen über die Jahre erhalten bleiben, trotz kontinuierlicher Upgrades. Das bekommt kein anderes Produkt in der Form so hin.“

Michael Walpuski, Teamleiter Vertrieb, SteinhilberSchwehr GmbH, Mettmann



"With the ABAS Software AG we have a great and long-standing partnership. Despite the fact that the ABAS Software AG has developed into an international software provider with many partners, it is still nice that the relationship to us as software partners continues to be signified by quick and personal contact. And that from the management right through to the development. Werner Strub as the CEO continues to be prepared to go to a customer or to visit a prospective customer whenever he has time. Furthermore, the continuous development of abas Business Software and maintaining the product philosophy continue to impress me. Product highlights such as the simple upgradeability and adjustability, for our partners and also our customers, continue to be provided. We have customers which have chosen abas Business Software because they are able to easily make adjustments, which remain throughout the years despite regular upgrades. No other product manages to do this."

Michael Walpuski, Sales team manager, SteinhilberSchwehr GmbH, Mettmann

„Ich blicke auf 13 Jahre kontinuierliche und offene Zusammenarbeit zurück – schön, dass viele Ansprechpartner in dieser langen Zeit gleich geblieben sind! Geprägt ist die Zusammenarbeit durch den fairen und partnerschaftlichen Umgang miteinander. Wenn Hilfe notwendig ist, ist immer Unterstützung da.“

Anouk Liermann, Verkaufsleiterin, SteinhilberSchwehr AG



"I look back on 13 years of continuous and open cooperative working - it's great that many of the same contact persons have remained in such a long time! The cooperative working is signified by a fair handling of one another. Support is always given if help is required."

Anouk Liermann, Sales Manager, SteinhilberSchwehr AG



„Mit abas-eB hat die ABAS AG für die Kunden und Partner ein Produkt geschaffen, das einen echten Mehrwert für beide Seiten bietet und ich bedanke mich persönlich ganz herzlich für das familiäre Verhältnis, die tolle Zusammenarbeit und die gebotene Chance.“

Markus Greiter, Geschäftsführer, ABAS Projektierung e-Solutions GmbH

"Using abas eB, the ABAS AG created a product for the customers and partners which really provides added value on both sides. I thank you personally from the heart for the familiar relationship, the great cooperation and the opportunity provided."

Markus Greiter, CEO, ABAS Projektierung e-Solutions GmbH

„Wir können als Partner der ABAS Software AG aktiv am Erfolg der abas-Business-Software mitarbeiten, das motiviert und verbindet. Wir werden im internationalen Wachstum erfolgreich sein, da bin ich zuversichtlich.“

Pierre Baudoin, Geschäftsführer, ABAS Business Solutions Ibérica S.L.



"As a partner of ABAS Software AG we can contribute to the success of abas Business Software actively, this is very motivating and bonding. I am very confident that our international growth will be successful."

Pierre Baudoin, General Director, ABAS Business Solutions Ibérica S.L.

„30 Jahre – ein stolzes Alter für ein Unternehmen in der Softwarebranche! Die Gründer strebten an, eine Software zu schaffen, bei der die Kernfunktionalität von der Individualisierung getrennt funktioniert. Diesem Grundsatz bleibt ABAS nach wie vor treu. Heute steht ABAS für langjährige Erfahrung, Qualität, Beständigkeit und nicht zu vergessen Zukunfts- und Investitionssicherheit. Die Zusammenarbeit im abas-Partnernetzwerk trägt zur steten Kundenzufriedenheit bei. Das ist doch eine beachtliche Leistung.“

Heinz Koldt, Geschäftsleitung, ABAS IT GmbH



“30 years – an age which a company in the software industry can be proud of! The founders strived to create a software where the core functionality worked separately to the customization. ABAS remain true to this policy. ABAS stands for many years of experience, quality, stability and not to forget future and investment security. The cooperative working within the abas partner network adds to the constant customer satisfaction. That is a service to be proud of.”

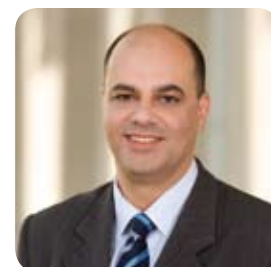
Heinz Koldt, CEO, ABAS IT GmbH

„Die Zusammenarbeit mit der ABAS Software AG zeichnet sich durch Beständigkeit und Werthaltigkeit aus. Das Partnernetzwerk sucht seinesgleichen und das zusätzliche Auslandswachstum über die internationalen Partner garantiert dem Karlsruher Softwarehaus gesicherte und interessante Perspektiven für die Zukunft.“

Frank Steinert, Vertrieb, ABAS Systemhaus GmbH

“The cooperative working with the ABAS Software AG is distinguished by consistency and sustainability. The partner network looks for something unique and the additional growth overseas through the international partners guarantees secure and interesting perspectives for the software company in Karlsruhe in the future.”

Frank Steinert, Distribution, ABAS Systemhaus GmbH



„Nur eine einzige Frage möchte ich in den Raum stellen: alltrotec ist das „älteste“ Systemhaus Dresdens, ein 20-jähriges unabhängiges IT-Unternehmen – Wer kennt wo anders eine permanente und auf beiden Seiten mit ein und dem selben Produkt so erfolgreiche Unternehmenspartnerschaft wie sie zwischen alltrotec und ABAS seit nahezu genau über diese 20 Jahre besteht? Danke ABAS, danke Werner Strub, danke Peter Forscht!“

Dr.-Ing. Gerald Müller, Geschäftsführer, alltrotec GmbH



“I would like to ask only one question: alltrotec is the „oldest“ system house in Dresden, a 20 year old, independent IT company – who knows of any other company partnership with the same product which is as successful as the one between alltrotec and ABAS, which has existed for over 20 years? Thank you ABAS, thank you Werner Strub, thank you Peter Forscht!“

Dr.-Ing. Gerald Müller, CEO, alltrotec GmbH

„Wir sind stolz ein kleiner Teil dessen zu sein, was ABAS in diesen 30 Jahren auf die Beine gestellt hat – und freuen uns darauf, in den kommenden Jahren noch mehr zu der wachsenden abas-Familie beizutragen. Wir glauben an die Qualität von abas-ERP und an den großartigen Support innerhalb des abas-Partnernetzwerkes, das ist unsere Motivation. Dank des gemeinsamen internationalen Teams, zu dem wir alle gehören, streben wir vertrauensvoll danach, unsere Ziele zu erlangen. Mit der größten Hochachtung wünschen wir ABAS viele neue Kunden, eine noch größere Partner-Familie und natürlich ein schönes Jubiläum!“

Ivan Dinev, ABAS Business Solutions Bulgaria Ltd.



“We are proud to be if even a very small part of what ABAS has accomplished in these 30 years and are looking forward to contribute even more to the ever growing ABAS family in the years to come. Our motivation comes from the strong believe in the quality of abas ERP and the great support we receive from you and the ABAS partner network. Thanks to the united international team that we all are we have the confidence to strive harder for our goals. And therefore with the utmost respect we would like to wish you many new customers, an even bigger partner family and of course a very happy anniversary!“

Ivan Dinev, ABAS Business Solutions Bulgaria Ltd.



Die Welt des Vakuum unterstützt durch abas-ERP

The world of vacuum supported by abas ERP

Im November 1910 gründet Johannes Schmalz die „Johannes Schmalz Rasierklingenfabrik“. Ein Jahrhundert später ist die J. Schmalz GmbH ein weltweit führender Anbieter von Vakuum-Technik. Keine hundert, aber in der schnelllebigen IT-Branche mit 18 Jahren ebenfalls eine halbe Ewigkeit, begleitet die abas-Business-Software die Schwarzwälder Erfolgsgeschichte. Gemeinsam führte man beispielsweise zwei Reorganisationen durch und erobert die Welt.



In November 1910, Johannes Schmalz established the "Johannes Schmalz Razorblade factory". A century later, J. SCHMALZ GmbH is a leading provider of vacuum technology. Not for a hundred, but already for 18 years – a long time in the fast moving IT industry – abas Business Software has been accompanying Schmalz's success story. Together, the two of them mastered two reorganizations and went international.

Zukunft integriert

Als sich die J. Schmalz GmbH 1992 für die abas-Business-Software entscheidet, beschäftigt das Unternehmen am Firmensitz in Glatten 50 Mitarbeiter. 12 Concurrent Lizenzen unter der ASCII-Oberfläche der abas-Business-Software kommen zum Einsatz. Die erste Reorganisation unter Einbeziehung von abas-ERP erfolgt im Jahr 1996. Man stellt von Abteilungs- auf Teamorganisation um. Alles liegt nun im Verantwortungsbereich von Teams. Eine Umstellung der Masken auf die GUI (Graphical User Interface) erfolgt 2002. Seit 1998 arbeitet auch der Schweizer Standort des Schwarzwälder Vakuumprofis mit der abas-Business-Software. 1999 folgt die USA und im Jahr 2000 die Niederlande. 2001 wird erneut reorganisiert. Diesmal von der Team- zur Prozessorganisation. Mit Italien 2002, Spanien 2003 und Frankreich 2004 setzt Schmalz seine Business-Software an weiteren internationalen Standorten ein. Und überall, auch bei der bis dato letzten Reorganisation innerhalb der Prozessorganisation im Jahr 2008, werden die Anforderungen punktgenau im ERP-System abgebildet. Durch Upgrades fließen dabei immer wieder neueste Technologien mit in den Systemstandard ein. Exemplarisch genannt beispielsweise eine im Jahr 2007 mit der eBusiness-Lösung abas-eB umgesetzte Lieferantenanbindung oder 2009, die neue Benutzeroberfläche mit dem Portal. Schmalz profitiert durch die jährlichen Upgrades zeitnah vom technologischen Fortschritt. Das Unternehmen spielt sie in der Regel selbst und innerhalb eines Wochenendes ein. Heute arbeiten weltweit ca. 600 Mitarbeiter für den Glattener Spezialisten rund um die Vakuumtechnik. Aus den 12 Concurrent Usern der abas-Business-Software von 1992 sind bis heute 180 geworden.

Langfristige Investitionssicherheit

Eine betriebswirtschaftliche Standard-Software, die alle paar Jahre ausgetauscht werden muss, kommt für Werner Fischer, langjähriger IT-Leiter bei Schmalz, nicht in Frage: „Das ERP-System ist für uns existenziell. Alle Prozesse müssen heute, genauso wie in 5 Jahren, sicher und schnell abbildbar sein.“ Zur langfristigen Investitionssicherheit gehört bei Schmalz auch das Thema Mehrsprachigkeit. Interne Prozesse optimiert man über Ländergrenzen hinweg. So genügt heute beispielsweise bei einer Bestellung aus den USA der Druck auf einen Knopf im ERP-System und die Daten sind im deutschen ERP-System sofort importiert und verarbeitet.

Kosteneinsparungen und Anstieg der Produktivität

Durch die in abas-ERP abgebildeten Reorganisationen konnte Schmalz seine Fehlerquote in der Produktion deutlich reduzieren. Verbunden mit einer gestiegenen Transparenz und einer bis zu 50%-igen Verkürzung der Durchlaufzeiten in einzelnen Prozessen führt dies zu Kosteneinsparungen und einem Anstieg der Produktivität. Auch die nun mögliche zielgruppenspezifische Ausleitung von Artikeldaten über einen mehrsprachigen Masterkatalog steigert die Effizienz im Unternehmen.

Yearly upgrades ensure global competitiveness

When the J. Schmalz GmbH chose abas Business Software in 1992, the company employed 50 people at company headquarters in the black forest in Germany. 12 concurrent licenses of abas Business Software were being used on the ASCII interface. The first company reorganization involving abas ERP took place in 1996. Departments were reorganized into teams. Everything became a team responsibility. Conversion of the screens to the GUI (graphical user interface) took place in 2002. The Swiss location of the vacuum specialist has been using abas Business Software since 1998. The location in the US followed in 1999 and the Netherlands in 2000. Another reorganization took place in 2001 – this time from a team to a process organization. With Italy in 2002, Spain in 2003 and France in 2004, Schmalz has been applying its business software in further international locations. In every location, even during the last reorganization of the process organization in 2008, the requirements are optimally represented in the ERP system. The most recent technologies are consistently included in the system standard through upgrades. For example, the vendor connection which was realized in 2007 using the eBusiness solution abas eB, or the new user interface with the portal in 2009. Schmalz profits through annual upgrades which are in line with technological progress. Generally, the company imports these upgrades by itself and within a weekend. 600 employees worldwide are now working for the vacuum technology specialist. The 12 concurrent users of abas Business Software from 1992 have become 180 users today.

Long-term investment security

A standard business software which has to be exchanged every few years is out of the question for Werner Fischer, long-term Head of IT at Schmalz, "For us, abas ERP is existential. All processes must be represented securely and quickly, today just the same as in 5 years." Multilingualism is an important factor for Schmalz when it comes to long-term investment security. Internal processes are optimized beyond country borders. These days only the click of a button in the ERP system is necessary when a purchase order is generated from the US, for example – data will then be available in all Schmalz locations worldwide.

50% reduction on lead times

Through the reorganizations, which were represented in abas ERP, Schmalz was able to decrease its error ratio in production considerably. Together with an increased transparency and an up to 50% reduction of lead times in individual processes this leads to cost savings and an increased productivity. It is now also possible to carry out a target group specific data export via a multilingual master catalog. This increases efficiency at the vacuum specialist.





Messen: Treffpunkt für Interessenten und Anwender

Trade fairs: meeting place for prospects and users

Auf verschiedenen Messen präsentiert die ABAS Software AG gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern die abas-Business-Software. Im Fokus stehen aber nicht nur Neuerungen und Erweiterungen, sondern vor allem auch der persönliche Dialog mit Kunden und Interessenten, er ist zentrales Element jedes Messeauftritts. Und so haben Messen auch im Internetzeitalter nach wie vor große Bedeutung.

Together with its sales partners, the ABAS Software AG presents the abas Business Software on various trade fairs. The focus is not only placed on innovations and expansions but also on the personal communication with customers and prospects. It is a central element of each trade fair event. This is the reason why trade fairs remain important even in the Internet Age.

CeBIT – die weltweit größte IT-Messe

Seit 1986 treffen sich Anbieter und Anwender der Informations- und Telekommunikationsbranche aus aller Welt jedes Jahr im Frühjahr in Hannover auf der CeBIT. Hervorgegangen aus der Hannover Messe hat sich die CeBIT zur wichtigsten IT-Messe des Jahres entwickelt – auch bei ABAS hat sie einen festen Platz im Messekalender. Bereits seit 1993 stellt ABAS mit eigenem Stand auf der CeBIT aus, zuvor war man als Mitaussteller an einem Gemeinschaftsstand in Halle 1 vertreten. Heute werden gemeinsam mit den abas-Software-Partnern alljährlich die aktuellen Neuerungen rund um die abas-Business-Software präsentiert.

Hannover Messe: Industrie-Know-how im Fokus

Wer im weltweiten Wettbewerb bestehen will, muss ständig daran arbeiten, die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens zu erhalten und zu steigern. Technologischer Vorsprung ist dabei ein wichtiger Faktor. Als führender Marktplatz für wegweisende Technologien und das neueste Industrie-Know-how ist die Hannover Messe seit 60 Jahren eines der wichtigsten Technologieereignisse weltweit. Die Industriemesse ist für ABAS eine interessante Plattform, um Neues rund um ERP und eBusiness für den Mittelstand zu zeigen.

Der Messeherbst: Von der SYSTEMS zur IT & Business

Viele Jahre lang war die Münchener SYSTEMS die traditionelle Herbstmesse für den süddeutschen Raum, bei der ABAS erfolgreich vertreten war. 2008 beendete die SYSTEMS ihre knapp 40-jährige Geschichte als eine der größten und wichtigsten B2B-Messen der IT-Branche. Diese Lücke füllt die neue Messe IT & Business in Stuttgart. Die erfolgreiche Premiere 2009 macht Lust auf mehr. 312 Aussteller und ein vielfältiges Rahmenprogramm mit über 80 Vorträgen, Themenparks, PPS-Fachveranstaltungen und der Business Area zogen über 6.500 interessierte Fachbesucher an.

CeBIT – the world's largest IT trade fair

Since 1986 providers and users in the information and telecommunications industry from all over the world have been meeting once a year in Hanover at CeBIT. Having emerged from the Hanover Trade Fair, CeBIT has become the most important IT trade fair of the year and is also a permanent fixture in the ABAS trade fair calendar. As far back as 1993, ABAS has had its own stand at CeBIT. In the past ABAS had only been represented as sub-exhibitor on a common stand in hall 1. Now, the current innovations regarding abas Business Software are being presented annually together with the abas software partners.

Hanover Trade Fair: focus on industry know-how

When wanting to survive in worldwide competition one constantly has to maintain and increase the performance of ones company. Technological progress is an important factor in doing so. As a leading market for groundbreaking technologies and the newest industry know-how, the Hanover Trade Fair has been one of the most important technology events for 60 years worldwide. For ABAS the industry trade fair is an interesting platform to present innovations regarding ERP and eBusiness for midsize businesses.

The trade fair season: from SYSTEMS to IT & Business

For many years the Munich trade fair SYSTEMS was the traditional fall trade fair for Southern Germany where ABAS was represented. In 2008, the SYSTEMS ended its 40-year history as one of the largest and most important B2B trade fairs of the IT industry. This gap is now filled by the new trade fair IT & Business in Stuttgart. The successful premiere in 2009 makes ABAS want more. 312 exhibitors and a versatile social program with over 80 lectures, theme parks, PPC specialist events and the Business Area attracted more than 6,500 interested trade fair visitors.



Auf der CeBIT 2010 gratuliert der baden-württembergische Staatsminister Helmut Rau den abas-Gründern zum 30-jährigen Firmenjubiläum.

Helmut Rau, Minister of State (Baden-Wuerttemberg), congratulates the founders of ABAS Software AG, on the 30th company anniversary at CeBIT 2010.



ABAS stellt auf der Leitmesse „Digital Factory“ aus, Hannover Messe 2010.

ABAS exhibits on the leading trade show „Digital Factory“, Hannover Trade Fair 2010.



Guter Start: ABAS nimmt im Oktober 2009 an der Messepremiere der IT & Business in Stuttgart teil.

A good start: in October 2009 ABAS participates in the trade fair premiere of IT & Business in Stuttgart.





**Peter Walser, CTO der ABAS Software AG:
Idealer Repräsentant der abas-Business-Software –
beide stehen für Kontinuität, Zuverlässigkeit und Flexibilität**

**Peter Walser, CTO of ABAS Software AG:
Ideal representative of abas Business Software –
both stand for continuity, reliability and flexibility**

Seit 2007 ist Peter Walser Technikvorstand der ABAS Software AG. Bereits während seines Studiums lernte der Informatiker 1983 das damals noch studentisch geprägte Unternehmen kennen. Der sachliche Pragmatiker hat sich mit dem wachsenden Spektrum der immer umfangreicher werdenden ERP-Software kontinuierlich mitentwickelt, nach und nach Verantwortung für Produkt, Koordination und Mitarbeiter übernommen. Er ist stolz auf die upgradefähige abas-Business-Software: „Unsere Stärke ist, dass wir die Wartungsphase unseres Softwareprodukts beherrschen. Das macht die abas-Business-Software einzigartig am Markt“, resümiert Walser.

Peter Walser has been the Chief Technology Officer of ABAS Software AG since 2007. His rise to the top at the software provider in Karlsruhe was gradual but continuous. In 1983 the computer scientist got to know the company as a student. The foundation for the upgradeable business software had just been laid when he started working in development after finishing his degree. The objective pragmatist developed alongside the growing ERP software and started to be increasingly responsible for product, coordination and employees. He is proud of the upgradeable abas Business Software, "It is our strength that we control the maintenance phase of our software product. This makes abas Business Software unique on the market", summarizes Walser.

Praxiserfahrung gibt Theorie lastigem Studium Würze

„Im Frühjahr 1983 wollte ich in den Semesterferien Geld für eine Reise nach Ecuador verdienen. Ich entdeckte einen Aushang von ABAS an der Universität, studentische Aushilfskräfte wurden gesucht. Ich habe mich vorgestellt und wurde genommen“, erinnert sich Walser. „Das Universitätsstudium war damals sehr Theorie lastig. Zu meiner Zeit wurde im Grundstudium noch mit Lochkarten gearbeitet. Für mich war es ein echtes Plus, mit der Praxis in Berührung zu kommen. Aus den ursprünglich geplanten Semesterferien bei ABAS wurden rund vier Jahre. Ich konnte von Anfang an kleine Projekte umsetzen, beispielsweise für das „Haus des behinderten Kindes“ eine Abrechnung programmieren oder die Auftragsbearbeitung für einen Holzgroßhandel entwickeln. Ich setzte von der Projektdefinition bis zur Ausführung alle Schritte um. Von diesem frühen Kontakt zu Kunden habe ich beruflich ganz wesentlich profitiert. Meine Projekte wurden rasch anspruchsvoller. Nach vier Jahren entschloss ich mich, das Studium wieder aufzunehmen und meinen Abschluss zu machen.“

Der Einstieg bei ABAS: Datenbank

„Von Werner Strub und Peter Forscht hatten wir den Tipp, dass wir uns Peter Walser schnappen sollten, ehe er sich woanders umschaut“, erinnert sich Erich Sartori, Programmierer der ersten Stunde, schmunzelnd. „Ich kannte ihn aus der Zeit, als er als Student bei ABAS gearbeitet hatte, und war froh, als er zusagte. Ich wollte in den Urlaub und brauchte jemanden, der sich zuverlässig um die Datenbank kümmerte. Gewundert hatte ich mich allerdings, dass er bei meinen Erklärungen immer nur genickt hat und nach zwei Stunden meinte, alles sei klar. Ich hatte damit gerechnet, dass mehr Fragen offen bleiben“, so Sartori. „Mein Vorteil war, dass ich ein paar Jahre Programmiererfahrung mit COBOL hatte und so weit waren Index-Sequenzielle Dateien von der damaligen Datenbank nicht entfernt“, erläutert Walser. Fernwartung war damals noch ein Fremdwort. Wenn bei einem Kunden eine Datenbank defekt war, wurde ein Band nach Karlsruhe geschickt, die Daten dort analysiert und dann der Fehler gemeinsam mit dem Kunden am Telefon behoben.

Practical experience spices up overly theoretical studies

“In the spring of 1983 I wanted to earn some money during the semester break for a trip to Ecuador. I found an advertisement from ABAS at the university, they were looking for student assistants. I went there for an interview and they hired me,” remembers Walser. “At that time, studies at the university were overly theoretical. In my day we were still working with punch cards during my basic studies. For me it was a real plus to gain some practical experience. The originally planned semester break, quickly became four years at ABAS. From the very beginning I was able to realize small projects, for example, to program a final payment system or to develop the sales order processing for a timber wholesaler. I realized all steps from definition of the project up to completion. This early contact to customers was a huge professional benefit for me. My projects were quickly getting more sophisticated. After four years I decided to resume my studies and to get my degree.”

The beginning at ABAS: database

“Werner Strub and Peter Forscht gave us the advice that we should hire Peter Walser before he went to another company,” remembers Erich Sartori, one of the original programmers. “I still knew him from the time he was working at ABAS as a student and was very happy when he agreed to work for us. I wanted to go on a vacation and really needed someone who could take care of the database. I was, however, surprised that he only nodded while I was explaining things and after two hours, he said, everything was clear. I had actually anticipated more questions,” says Sartori. “My big advantage was that I had a couple of years programming experience with COBOL, and index sequential files were not that different from the former database,” explains Walser. At that time, remote access was still a foreign concept. If a customer database had a defect, the tape was sent to Karlsruhe, the data was analyzed and then the error was solved together with the customer by phone.





Erich Sartori, Entwickler der ersten Stunde – ein guter Mentor

„In den Anfangsjahren durfte ich mich mit Grundlagen der Informatik auseinandersetzen, da habe ich mich richtig zuhause gefühlt“, erinnert sich Peter Walser. Datenbank und hauptsächlich Werkzeuge waren sein Aufgabenbereich. „Nach und nach habe ich mein Wissen weitergegeben, wie das bei ABAS üblich ist. Dann habe ich eine Zeit lang verstärkt im Bereich Fertigung entwickelt. Ich war eher Generalist als jemand, der sich seine Nische sucht. Bei ABAS wächst die Verantwortung mit der Breite des Wissens. Ich habe in Erich einen guten Lehrer und Fürsprecher gehabt. Wir haben uns gemeinsam unterstützt und ich habe mich nicht gescheut, Verantwortung zu übernehmen. Erich ist ein kluger Kopf, was Programmierung angeht, das zieht er organisatorischen Dingen vor. Hier haben wir uns gut ergänzt.“

abas-Business-Software führt Standard- Produkt-Lebenszyklus ad absurdum

„Während meines Studiums habe ich gelernt, dass der Produkt-Lebenszyklus von Software sieben Jahre beträgt. Mit dieser Annahme kommt man bei der Betrachtung der Entwicklung der abas-Business-Software nicht weit. Unsere Stärke ist, dass wir die Wartungsphase unseres Produkts beherrschen. Wir haben Kunden, die nun schon 20 Jahre ohne Bruch mit unserer Software arbeiten und sich mit unseren Upgrades auf dem neuesten technologischen Stand befinden. Das kann meines Wissens außer uns niemand im ERP-Bereich. Wir hätten viele Kunden verloren, wenn wir Brüche zugelassen hätten. Kontinuität ist unsere Stärke.“

Upgradefähigkeit bedeutet kontinuierlicher Fortschritt

Seit 1990 sorgt die ABAS Software AG dafür, dass durch jährliche Upgrades den Kunden immer die neuesten Entwicklungen zur Verfügung stehen. „Diese Upgradefähigkeit ist etwas ganz Besonders am ERP-Markt. Unsere ersten Kunden sind heute auf einem zeitgemäßen technologischen Stand, ohne dass sie ihre Daten jemals migrieren mussten.“ Mal bieten die Versionen kleine effektive Verbesserungen, mal verbergen sich hinter den Upgrades große Technologieschritte, welche die Software in die nächste Technologie-Generation hebt. So zahlreich, wie die Fortschritte in der Informatik waren, so zahlreich waren auch die Entwicklungen in der abas-Business-Software. Welche Schritte waren von besonderer Relevanz? Im folgenden nennt Walser, die für ihn markanten Entwicklungen.

Erich Sartori, original developer and a good mentor

“In the early years I was allowed to deal with the basics of computer science and I really felt at home with this,” remembers Peter Walser. His fields of responsibility were mainly tools and database. “As is normal at ABAS, I gradually passed on my knowledge. Then I developed mostly in the production area for some time. I have always been more of an all-rounder than someone who needs a special niche. At ABAS responsibility grows with knowledge. In Erich I had found a good teacher and mentor. We supported each other and I did not shy away from taking responsibility. Erich is a smart man with regard to programming, which he prefers to organizational things. We complemented each other well.”

abas Business Software proves standard product life cycle ad absurdum

“During my studies I learned that a software’s product lifecycle is seven years. When looking at the development of abas Business Software, this assumption does not hold up. It is our strength that we control the maintenance phase of our product. We have customers that have been working with the software constantly for 20 years and are always using state of the art technology thanks to our upgrades. To my knowledge no one else in the ERP area can do this. We would have lost many customers if we would have allowed any interruptions. Continuity is our strength.”

Upgradeability means continuous progress

Since 1990 the ABAS Software AG has ensured that customers always have the most recent developments available through annual upgrades. “This upgradeability is something special on the ERP market. Today, our first customers are using most modern technology, and they never had to migrate their data.” Sometimes the versions provide small effective improvements, sometimes there are large leaps in technology in an upgrade which brings the software to the next generation of technology. There were numerous improvements in computer science and as many developments in the abas Business Software. Which steps were really relevant? In the following Walser names the developments that were most significant for him.

1993: erste mehrsprachige Version, 2003: Unicode

„In die erste mehrsprachige Version ist ganz viel Erfahrung aus der ersten Auslandsinstallation in Frankreich von 1987 eingeflossen. Damals wurde mangels gängiger Standards der abas-Zeichensatz mit 8 Bit eingeführt, damit alle westeuropäischen Zeichen kodiert werden konnten. Außerdem wurden alle Texte aus dem Quellcode in abas-Wörterbücher übertragen. 2003 haben wir dann mit der frühen Einführung von Unicode den wichtigsten Schritt zur globalen Software gemacht. Das hat richtig Arbeit gekostet. Für die Kodierung der weltweit existierenden Zeichen, mussten wir unseren Zeichensatz erweitern. Wir benötigten Zeichen, die über 8 Bit hinaus gingen und stellten dafür unseren Programmcode einmal komplett auf den Kopf,“ erklärt Walser die notwendigen Änderungen.

1994: Ereignisgesteuerte Oberflächenprogrammierung

Über die Vorteile der abas-eigenen Ereignisgesteuerten Oberflächenprogrammierung (EFOP) berichtet Walser: „Mit ihrer Einführung haben wir die Flexibilität von abas-ERP noch mal drastisch erhöht. Benutzeraktionen in Masken und Feldern werden als Ereignisauslöser genutzt. Diese EFOPs haben weitere Möglichkeiten eröffnet, für den Kunden Individualisierungen vorzunehmen, die auch nach einem Upgrade Bestand haben.“

1995: erste Installation unter Linux

Gegen den allgemeinen Windows-Trend Mitte der neunziger Jahre haben die abas-Entwickler die Vorteile des kostenfreien Betriebssystems Linux sehr früh erkannt und ihren Kunden zugänglich gemacht. Zunächst wurde das kostenfreie Betriebssystem für die hausinterne Entwicklung genutzt, der kommerzielle Erfolg stellte sich nach und nach ein. „1995 haben Betriebssysteme noch richtig Geld gekostet. Das war mit ein Grund für unsere Kunden, auf Linux zurückzugreifen. Darüber hinaus ist Linux sicher, performant und stabil“, so Walser. Heute laufen fast alle Installationen der abas-Business-Software serverseitig unter Linux.



1993: first multilingual version, 2003: Unicode

“Many experiences from our first foreign installation in France in 1987 were included in the first multilingual version. For lack of common standards, the abas character set with 8 bits was introduced at that time so that all Western European characters could be coded. Moreover, all texts from the source code were transferred into abas dictionaries. In 2003, we took the most important step to becoming a global software with the early introduction of Unicode. This involved a lot of work. We had to expand our character set to code the worldwide existing characters. We needed characters that exceeded 8 bits and therefore turned our program code upside down,“ Walser explains the necessary



*Peter Walser, Technik-Vorstand mit Weitblick:
Wanderung auf dem Karlsruher Grat, 2007.*

*Peter Walser, Technical Manager with a vision:
hike along the ridge “Karlsruher Grat”, 2007.*

1994: Event-driven interface programming

Walser on the abas in-house event-driven interface programming (EFOP), “With its introduction we were able to increase the flexibility of abas ERP drastically. User actions in screens and fields are used as event-triggers. These EFOPs opened up further opportunities to carry out customizations which will remain after an upgrade.”

1995: First installation on Linux

Against the general Windows trend in the mid-90s, abas developers realized the advantages of the free operating system Linux early on and made it available to customers. At first, the free operating system was used for in-house development, the commercial success came bit by bit. “In 1995 operating systems still cost a lot of money. This was one of the reasons our customers wanted to use Linux. Linux is also very secure, efficient and stable,“ explains Walser. Today, almost all abas Business Software installations run on Linux on the server-side.



Hauptversammlung der ABAS Software AG (2003): Peter Walser in seinem Amt als Vorsitzender des Aufsichtsrats und Vorstand Werner Strub.

ABAS Software AG Shareholders' Meeting (2003): Peter Walser, Chairman of the Supervisory Board and Werner Strub, CEO

**1996: Mitglied im Aufsichtsrat,
1998: Vorsitzender des Aufsichtsrates**

Im Jahr 1996 fusionierten die zwei ursprünglich eigenständigen Firmen, die ABAS GmbH und System III, zur ABAS Software AG. Beim Zusammenwachsen half die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat, der sich aus Mitarbeitern beider Firmen zusammensetzte. Zum Zeitpunkt der Fusion saß man noch in verschiedenen Gebäuden. Die Entwicklung befand sich in einem Altbau in der Karlsruher Innenstadt, in dem sie sich mit voranschreitendem Wachstum nach und nach krakenartig im Gebäude ausbreitete, sobald eine Wohnung oder ein Lagerraum frei wurde. So kam es auch, dass Walser neben Firmengründer Wolfgang Dannemann sein Büro bezog. Der Kontakt wurde enger, man lernte sich kennen und schätzen. Dannemann schlug Walser für den Aufsichtsrat vor, zwei Jahre später wurde ihm der Vorsitz anvertraut, den er dann acht Jahre lang inne hatte. Die Zeiten im Aufsichtsrat waren für den Informatiker in Bezug auf Rhetorik und Präsentation wichtige Lehrjahre: „Ich bin vom Herzen her Techniker, mir liegt das Präsentieren nicht, aber ich habe gelernt und mich weiterentwickelt.“

1997: Grafische Benutzeroberfläche

„Die Grafische Benutzeroberfläche war für mich als Programmierer ein ganz wesentlicher Meilenstein. Diese Entwicklung bedingte sehr viel mehr Tiefe als für den Endkunden sichtbar wurde. Wir mussten für ihre Umsetzung von einer Zwei-Schichten-Architektur zu einer Drei-Schichten-Architektur kommen. Die Anwendungs- und Oberflächenschicht wurden getrennt. Dies hat auch für eine klare und einheitliche Struktur der Programme und für einen erheblichen Qualitätssprung gesorgt. Etwa drei bis vier Jahre haben wir daran gearbeitet, dann stand die Grafische Oberfläche parallel zur ASCII-Oberfläche zur Verfügung“, erklärt Walser den Umfang der Entwicklung.

**1996: Member of the supervisory board,
1998: Chairman of the supervisory board**

In 1996 the two individual companies, the ABAS GmbH and System III merged and became the ABAS Software AG. The cooperation in the supervisory board which consisted of employees of both companies really helped. At the time the companies were merged they were still in different buildings. The development was located in an historical building in the center of Karlsruhe, in which it grew and spread like an octopus in the entire building as soon as an apartment or a storage room became available. So it happened that Walser moved into an office next to the company founder Wolfgang Dannemann. The contact became close and they got to know each other well. Dannemann suggested Walser for the supervisory board, two years later he was entrusted with the chairmanship which he held for eight years. The time in the supervisory board were important years of apprenticeship for the computer scientist in terms of rhetoric and presentation: “In my heart I am an engineer, I am not very good at presenting things, but I learned and developed.”

1997: Graphical user interface

“For me as a programmer the graphical user interface was an important milestone. This development involved a lot more depth than could be seen by the end customers. For its realization we had to get from a two-tier architecture to a three-tier architecture. The application and interface tiers were separated. This also ensured a clear and standard structure of programs and a considerable leap in quality. We worked on it three to four years, then the graphical user interface was available in addition to the ASCII interface,” Walser explains the complexity of the development.



2002: Logdatenbank

„Die Logdatenbank war ein ganz wichtiger Schritt, um die immer größer und zahlreicher werdenden Installationen besser handhaben zu können. Sie hat uns Transaktionssicherheit gebracht und dadurch wesentlich weniger Wartungsaufwand, da es seither keine inkonsistenten Zustände in der Datenbank mehr gibt. Vorher mussten Fehler in der Schreiboperation zunächst händisch, später mit Hilfe von Reparaturwerkzeugen behoben werden. Dieser Supportaufwand entfiel mit Einführung der Logdatenbank“, erläutert Walser.

2004: eBusiness, 2007: Portal

Die neuen Internet-Technologien fanden ihren Einzug in das Karlsruher ERP-System mit eBusiness-Anwendungen 2004 und mit der Portaltechnologie 2007. „Beide Technologien haben abas-ERP um moderne webgerechte Lösungen ergänzt. Mit abas-eB können abas-ERP-Daten für Außendienstmitarbeiter, Kunden oder Geschäftspartner übers Internet zum Lesen oder Schreiben verfügbar gemacht werden. Der Zugriff erfolgt gesichert und personalisiert. Die hohe Integration mit abas-ERP erspart Schnittstellen. Dadurch lassen sich über Webshops hinaus auch Anwendungen wie beispielsweise ein Lieferantenportal oder ein Zugang für Service- oder Vertriebsmitarbeiter einfach erstellen. Das Portal hat einen integrativen Charakter, es verknüpft unterschiedlichste Daten aus externen und internen Quellen. Unsere Kunden können Informationen aus abas-ERP mit externen Daten vergleichen, verknüpfen und zielgruppengerecht bereitstellen,“ erklärt der Technik-Vorstand.

2002: Log database

“The log database was a very important step to handle the installations which became larger and larger and also more numerous. It gave us transaction security and thus considerably less maintenance effort because since then there are no longer inconsistencies in the database. Prior to this we had to solve errors manually in the write operation, and later using repair tools. This support effort ceased to exist with the introduction of the log database,“ explains Walser.

2004: eBusiness, 2007: Portal

With eBusiness in 2004 and the Portal technology in 2007, the new Internet technologies found their way into the ERP system. “Both technologies have complemented abas ERP with modern and Internet-suitable solutions. Using abas eB, data from abas ERP can be made available for sales representatives, customers or business partners via the Internet for reading or writing. Access is secure and personalized. Less interfaces are needed due to the high level of integration with abas ERP. Applications, such as a vendor portal or access for service or sales employees can be easily created in addition to a webshop. The portal has an integrative character, it links various data from external and internal sources. Our customers can compare and link information from abas ERP with external data and provide this information according to specific groups,“ explains the CTO.

Peter Walser beim abas-Kundenforum 2004.

Peter Walser at abas customer forum 2004.



abas-Triathlon 2003

abas triathlon 2003

2007: Walser wird Technikvorstand

Im Jahr 2007 wurde Peter Walser zum Technikvorstand der ABAS Software AG bestellt und ist seither für die Koordination der Entwicklung zuständig. „In den Jahren zuvor bin ich über die Organisation verschiedener Projekte informell immer mehr in die Verantwortung eingewachsen. Ungelöste Fragen bin ich aktiv angegangen und habe mich dann auch um die Lösung gekümmert. Es gibt bei der ABAS Software AG bewusst keine Hierarchien und entsprechend keine Titel. Verantwortung ergibt sich aus der Bereitschaft zur Mitarbeit. Parallel dazu habe ich im Aufsichtsrat gelernt, unternehmerisch zu denken und meine Bereitschaft, Risiko zu tragen, wurde trainiert“, erinnert sich der Familienvater Walser. „Diese Erfahrungen halfen mir, das Angebot Technikvorstand zu werden, anzunehmen. Ich habe in meiner Entwicklung viel Glück gehabt und mich mit ABAS immer sehr verbunden gefühlt.“ Seit der Ernennung von Peter Walser zum Technik-Vorstand, hat der zu diesem Zeitpunkt zum Vorstandsvorsitzenden avancierte Unternehmensgründer Werner Strub auch wieder mehr Zeit, sich um die Partner und um wirtschaftliche Aspekte des Karlsruher Softwarehauses zu kümmern.



Im Jahr 2007 wird der Vorstand der ABAS Software AG erweitert: Peter Walser (CTO), Peter Forscht (COO) und Werner Strub (CEO).

In 2007 the ABAS Software AG management was expanded: Peter Walser (CTO), Peter Forscht (COO) and Werner Strub (CEO).

2007: Walser appointed CTO

In 2007 Peter Walser was appointed CTO of ABAS Software AG and since then has been responsible for the coordination of the development. "In the years before I had informally started to take on more and more responsibility by organizing various projects. I actively approached unsolved questions and always tried to find a solution. At ABAS Software AG there are deliberately no hierarchies and no titles. Responsibility comes with the willingness to participate. During my time in the supervisory board I learned how to think in a business sense and my willingness to take chances was trained," remembers Walser, who is also a family man. "These experiences helped me to accept the offer to become CTO. I was very lucky in my development and always felt very close to ABAS." Since becoming CTO, company founder Werner Strub, who was promoted to CEO now has more time to look after the partners and the economic aspects of the software company from Karlsruhe.





Ausblick: ein Technikvorstand und eine Software für alle Wetterlagen

„In den kommenden Jahren wird meine Aufgabe als Technikvorstand sein, unsere Software im Interessendreieck von Bestands- und Neukunden sowie abas-Partnern weiterzuentwickeln und für den notwendigen Wissenstransfer im Haus und nach außen zu sorgen. Von besonderer Relevanz wird es sein, Lösungen für Fragestellungen, die sich aus dem globalen Einsatz unserer Software ergeben, zu finden. Die Funktionen und Bedienung der abas-Business-Software müssen noch intuitiver werden“, beschreibt Walser die künftigen Aufgaben. Seine täglichen Radfahrten zur Arbeit bei jedem Wetter tragen dazu bei, dass er für seine zahlreichen Aufgaben körperlich fit bleibt. Darüber hinaus „sorgt meine Familie ebenfalls dafür, dass ich auch mal an andere Dinge denke und abschalte“, schmunzelt der begeisterte Schwimmer.

Rückhalt hat er für seine Aufgaben nicht nur im eigenen Haus und bei der ABAS Software AG, sondern auch bei den abas-Partnern. „An Peter Walser schätze ich, wie methodisch er mit Anforderungen umgeht. Neue Trends werden von ihm analysiert und wenn es für die abas-Business-Software und unsere Zielgruppe Sinn macht, diese umzusetzen, dann werden sie im Entwicklungsplan aufgenommen. Brenzlige Situationen meistert er mit stoischer Ruhe, einem klaren Kopf und analytischem Denken. Er bleibt dabei menschlich und kommuniziert mit Kunden und Partnern stets auf Augenhöhe, dafür schätze ich ihn“, so Armin Englert, abas-Partner seit 1996.

Outlook:

a CTO and a software for all conditions

“It will be my job as CTO in the years to come to further develop our software in the triangle of existing customers, new customers and abas partners and to ensure the necessary internal and external transfer of knowledge. It will be especially relevant to find solutions for questions resulting from the global use of our software. Functions and operation of abas Business Software have to become more intuitive,” Walser describes the tasks for the future. He rides his bike to work every day and in all weathers and thus remains fit for his numerous jobs. Moreover, “My family also makes sure that I sometimes think of other things and relax,” says Walser who also likes to swim.

He does not only get support for his tasks at home and at ABAS Software AG, but also from the abas partners. “What I really appreciate in Peter Walser is his way to methodically deal with requirements. He analyzes new trends and, if it makes sense to realize them for the abas Business Software and our target group, then they are included in the development plan. He handles precarious situations with calmness, a clear head and analytical thinking. He always remains humane and always communicates with customers and partners on an equal level, this is what I really appreciate about him,” Armin Englert, abas partner since 1996.

*Fit für alle anstehenden Herausforderungen:
Zielstrebig durchquert Peter Walser beim jährlichen abas-Triathlon den Linkenheimer Baggersee.*

*Ready for all challenges ahead:
with determination Peter Walser swims through the quarry in Linkenheim at the annual abas triathlon.*





**Evolutionäre System-Technologie –
Flexibilität bei voller Upgrade-Fähigkeit**

**Evolutionary system technology –
Risk free upgrades ensure full flexibility**

Wie auch immer sich Ihr Unternehmen entwickelt, Veränderungen sollten zeitlich nicht limitiert, einfach und schnell im ERP-System abzubilden sein. Auch neue Funktionen und Technologien sollten permanent in den Systemstandard miteinfließen und den Anwendern durch regelmäßige Software-Upgrades zur Verfügung gestellt werden.

No matter how your company is developing, changes should not be limited in time and should be easily and quickly represented in the ERP system. New functions and technologies should also be permanently incorporated into the system standard and be provided to users through regular software upgrades.

Frischer Wind für die IT-Landschaft

Die abas-Business-Software wird ständig weiterentwickelt und verbessert. Ziel dabei ist es, durch neue Technologien und Funktionen permanent den Nutzen der abas-Business-Software für den Anwender zu erhöhen. Die Kunden können heute genau wie in Zukunft auf ihre abas-Business-Software bauen. Jedes Jahr wird eine neue Version des Systems angeboten, in der neue Technologien und Funktionen integriert sind. Auf diese Weise stellt ABAS sicher, dass die Anwender immer mit dem neuesten Stand der Technik arbeiten können. Ein Upgrade ist in der Regel schnell eingespielt und dauert durchschnittlich zwischen 2 und 4 Tage.

Anpassungen leicht gemacht und immer up-to-date

Die abas-Business-Software ist maßgeschneidert für den Einsatz in mittelständischen Unternehmen. Denn bei diesen Unternehmen ist der Bedarf, spezifische Anforderungen einfach in das ERP-System zu integrieren oder es permanent an neue Organisationsstrukturen anzupassen, besonders groß. Die flexible abas-Business-Software unterstützt das Wachstum Ihres Unternehmens und lässt sich an branchen- oder unternehmensspezifische Anforderungen anpassen, ohne die Upgradefähigkeit zu beeinträchtigen. Die Software-Architektur gewährleistet, dass der Software-Kern und die Datenbank nur durch die abas-Entwickler geändert werden können. Dadurch können abas-Anwender Upgrades durchführen, ohne das Risiko einer Datenmigration eingehen zu müssen. Denn nach einem Upgrade stehen individuelle Modifikationen wie unternehmensspezifische Felder in den Masken, gewohnte Listen, firmenspezifische Funktionalitäten und individuelle Makros sofort wieder zur Verfügung. Unternehmen können so ihr Geschäft nach einem Upgrade nahtlos und in gewohnter Weise fortsetzen. Einfachheit, Funktionalität und Produktivität sind die wichtigsten Nutzenaspekte beim abas-ERP-Upgrade.



Kontakt mit der Zukunft: Mit jeder neuen Version erhalten abas-Anwender neue Funktionen.

Contact with the future: with each new version abas users get new functions.

An always state of the art ERP system

abas Business Software is always state of the art. In every new version of abas Business Software there is added functionality to aid our clients in being more competitive. ABAS offers an annual upgrade every year. All customizations remain intact after the upgrade. Currently, customers are taking advantage of our latest functionality and technology while maintaining customizations made 10+ years ago. Generally, an upgrade can be implemented quickly and usually takes 2 to 4 days.

Embrace change with abas Business Software

abas Business Software is exclusively designed for midsize companies. For these companies it is necessary to integrate specific requirements into the ERP system or to permanently adjust the system to new organizational structures and changes. As your company evolves, business requirements are subject to change. The inherent flexibility found in abas Business Software matches your company's growth, letting you adapt to industry or company specific requirements without impacting the standard functions or limiting your upgrade path. The overall structure of abas Business Software ensures that the software's core and database can only be changed by abas development. Due to this principle, all abas customers can carry out upgrades without taking the risk to migrate data. Companies are therefore able to continue their business after an upgrade smoothly and as usual. Simplicity, Functionality, and Productivity are key benefits when upgrading your abas ERP.





Produktgeschichte: Evolutionäre abas-Business-Software

Product history: Evolutionary abas Business Software

Trend gesetzt:
ABAS entwickelt eine evolutionäre Standardsoftware, die flexibel für viele Branchen angepasst werden kann und dabei upgradefähig bleibt.

Die Trennung von Datenbank, Anwendungsserver und Präsentationsschicht schafft die Basis für eine Server-Client-Architektur. Neu dabei: Das Baukastenprinzip verteilt die Weiterentwicklung der Software auf viele Schultern.

Trend gesetzt: Meilenstein Unix

Das unabhängige Betriebssystem Unix ist multiuserfähig, stabil und performant.



Trend gesetzt: Meilenstein Listengenerator

Listen, Auswertungen und Statistiken können schnell und einfach an Kundenbedürfnisse angepasst werden. Ein für die 80er Jahre revolutionäres Konzept.

Meilenstein Erste Installation im Ausland



Meilenstein Onlinehilfe

Informationen werden jetzt bezogen auf ein Feld vorgehalten.

Meilenstein Selektions- leisten, Sachmerk- maleisten

Durch Selektionsleisten können schnell und einfach vom Nutzer definierte Informationen ausgegeben werden.

1980

...

1983

...

1985

...

1987

...

1989

1990

...

Erste Installation in: First installation in:

Setting a trend:
ABAS develops an evolutionary standard software which can be flexibly adjusted to many industries while remaining upgradeable.

The separation of database, application server and presentation tier creates the basis for the server-client architecture. Novelty: the modular system distributes the further development of the software.

Setting a trend: Milestone Unix

The independent operating system Unix is multi-user enabled, stable and effective.

Setting a trend: Milestone List generator

Lists, evaluations and statistics can be quickly and easily adjusted to customer requirements. A very revolutionary concept for the 1980s.



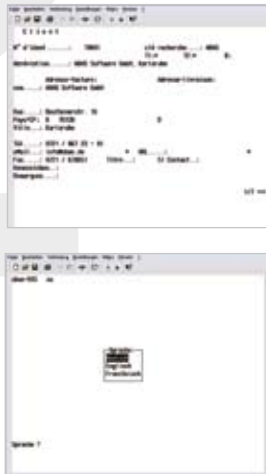
Milestone First installation abroad

Milestone Online Help

Information is now provided for each field.

Milestone Selection bars, characteristics bars

Information defined by the user can be quickly and easily output through selection bars.



Trend gesetzt: Meilenstein Versionen

ABAS entwickelt eine Methodik, Daten auf die aktuelle Version der Software aufzugraden. Bestehende Anpassungen werden weiterhin unterstützt. Beginn der Versionierung in der abas-Business-Software war 1991 mit Version 1.

Meilenstein Mehrsprachig- keit

Trend gesetzt: Meilenstein (EFOP)

Bei EFOP (Ereignisgesteuerte Oberflächenprogrammierung) ist die Dialogführung ereignisgesteuert. Der Anwender hat durch Masken- und Feldevents eine zusätzliche Möglichkeit zum einfachen Individualisieren der Software. Auch hier bleibt die Upgradefähigkeit der Software erhalten.



Trend gesetzt: Meilenstein Erste Installation unter Linux

Trend gesetzt: Meilenstein eBusiness

Mit der Entwicklung der eBusiness-plattform „Troja“ werden Grundlagen für vielfältige Internet und eBusiness-Anwendungen geschaffen.

Meilenstein Grafische Benutzerober- fläche (GUI)

Die grafische Oberfläche ist als zweite Bedienoberfläche in der abas-Business-Software integriert.

Trend gesetzt: Meilenstein Java

Mit Java steht zur Anpassung der abas-Business-Software eine zweite, international anerkannte Programmiersprache zur Verfügung.

1991 ... 1993 1994 1995 1996 1997 ... 1999



Setting a trend: Milestone Versions

ABAS develops a method to upgrade data to the current version of the software. Existing adjustments will still be supported. abas Business Software was first versioned in 1991 with Version 1.



Milestone First multilingual version

Setting a trend: Milestone EFOP

The dialog is event-controlled for EFOPs (Event-driven flexible user interface programming). Through screen and field events the user has an additional option to easily customize the software. Upgradeability of the software remains.

Setting a trend: Milestone First installation on Linux

Setting a trend: Milestone eBusiness

With the development of the eBusiness platform „Troja“, the basics for manifold Internet and eBusiness applications are established.

Milestone Graphical user interface (GUI)

The graphical user interface is integrated into abas Business Software as second user interface.



Setting a trend: Milestone Java

With Java, a second, internationally approved programming language is available to adapt the abas Business Software.



Meilenstein Dokumenten- management

Optional ist jetzt ein Dokumentenmanagementsystem in die abas-Business-Software integriert. Es archiviert, verwaltet und organisiert alle Dokumente, Belege und E-Mails des Unternehmens.

2010

A document management system is now optionally integrated into the abas Business Software. It archives, manages and organizes all documents and e-mails of a company.



Das vierte Jahrzehnt – Sichere Wege in die IT-Zukunft für die nächsten 30 Jahre

Kontakt mit der Zukunft durch evolutionäres Konzept:

Jedes Jahr werden ca. 30% des Software-Quellcodes überarbeitet. Das bedeutet alle 4 bis 5 Jahre eine technologisch komplett neue Version, mit vielen weiteren Features – die gemachten Individualisierungen bleiben nach einem Upgrade erhalten. Ein Upgrade über den gesamten Funktionsbereich der Software ist in 2 bis 4 Tagen möglich.

Qualität sicher gestellt!

**Nachhaltige Qualität durch Versionsmanagement,
Konsistenzprüfung, Pilotversionen und Prüfprogramme**

Trend gesetzt:
Das Portal entwickelt sich weiter in Richtung Collaboration Plattform.

Business Intelligence und Controlling-Features werden mehr und mehr in die Software integriert.

Neue Benutzeroberfläche (GUI)

Kontinuierliche Weiterentwicklung: Aktuelle Anforderungen werden in die abas-Business-Software integriert

201X

201X

201X

201X

...

2020

...

Setting a trend: The portal continually becomes more of a collaboration platform.

Business intelligence and controlling features are increasingly integrated into the software.

New user interface (GUI)

Continual further development: Current requirements are integrated into the abas Business Software.

The fourth decade – secure ways into the IT future for the next 30 years

Contact with the future through evolutionary concept:

Every year about 30% of the software source codes are being reworked. This means, every 4 to 5 years you have a technologically entirely new version with many new features – customizations remain after an upgrade. An upgrade of the entire function range of the software in as little as 2 to 4 days is possible.

Quality is ensured!

**Long-lasting quality through version management,
consistency checks, pilot versions and test programs**



Mit abas-ERP jeden Tag ein wenig besser
Daily improvements using abas ERP

IST METZ in Nürtingen ist einer der ersten Kunden der ABAS Software AG. Seit 1987 unterstützt abas-ERP durch seine Anpassungsfähigkeit den kontinuierlichen Verbesserungsprozess bei der IST METZ GmbH. Die Software ist durch regelmäßige Upgrades immer auf dem neuesten Stand der Technik. Konzernweit arbeiten 93 Concurrent User mit der abas-Business-Software.



IST Metz is one of the first customers of ABAS Software AG. Since 1987 state-of-the-art abas ERP has been supporting the continuous improvement process at IST METZ GmbH through its adjustability and upgrade methodology. 93 concurrent users in the entire group are working with the abas Business Software.

Trocknungssysteme auf Basis von ultravioletttem Licht

13 Unternehmen mit weltweit über 500 Mitarbeitern gehören zur Gruppe, die UV-Anlagen zum umweltfreundlichen Härten von lösemittelfreien Farben, Lacken, Silikonem und Klebern entwickelt, produziert und vertreibt. Die Systeme werden für die Bereiche grafische Industrie, Automobilindustrie und weitere industrielle Anwendungen gefertigt.

Anwender der ersten Stunde

Seit 1987 setzen die Nürtinger UV-Systemhersteller auf die abas-Business-Software, die durch regelmäßige Upgrades immer wieder auf den neuesten Stand der Technik gebracht wird. IT-Leiter Dr. Werner Dax führt aus: „Ein neues Release einzuspielen ist ein Zeitaufwand von einem halben bis maximal einem Tag. Zu erwähnen ist, dass wir mehrere Mandanten upgraden müssen, unseren Produktivmandant und drei Testmandanten. Vor jedem Upgrade wird das Release von unseren Experten und Key-Usern getestet und freigegeben. In Summe sind das eineinhalb Tage Aufwand. Verglichen mit anderen Systemen ist das abas-Upgrade unkritisch und schnell durchgeführt.“

Individueller Standard

IST METZ schätzt vor allem die Flexibilität der Software, die es dem Unternehmen erlaubt, sie exakt an firmenspezifische Anforderungen anzupassen. Ein Beispiel ist die mitwachsende Stückliste. Dabei wurde über eine Schnittstelle vom PDM-System in abas-ERP ein Workflow aufgesetzt, der es beispielsweise erlaubt, an einer Anlagekomponente schon zu montieren, während eine andere Komponente noch konstruiert wird. Hierzu kann die mitwachsende Stückliste sukzessive von der Konstruktion an die Arbeitsvorbereitung übermittelt werden. Von der mitwachsenden Stückliste, bis hin zum fertigen Produkt – die abas-Business-Software hilft den hohen Qualitätsstandard bei IST METZ zu sichern und den Workflow kontinuierlich zu verbessern.



Eco-friendly UV systems

The group consists of 13 companies with over 500 employees worldwide. It develops, manufactures and distributes UV equipment for the environmentally friendly curing of solvent-free inks, varnishes, silicones and adhesives. The systems are produced for the graphics industry, automotive industry and other industrial applications.

User of the first hour

Since 1987 the UV system provider has been relying on abas Business Software which is always up-to-date thanks to regular upgrades. Dr. Werner Dax, Head of IT, explains, "To import a new release is a time effort of half a day or at most one day. It needs to be mentioned that we have to upgrade several clients – our productive client and three test clients. Prior to every upgrade the release is tested and released by our experts and key users. This is an effort of at most one and a half days. The abas upgrade is risk-free and can be carried out quickly."

Individual standard

IST METZ most of all appreciates the software's flexibility which makes a precise adaptation to company-specific requirements possible. One example is the adaptable BOM. Using an interface from the PDM system, a workflow was set in abas ERP which, for example, makes it possible to already mount a component while another component is still being designed. For this, the adaptable BOM can be passed on from the design department to the work planning department. From the adaptable BOM to the finished product – abas Business Software helps to ensure the high quality standard at IST METZ and to continuously improve the workflow.





Mitarbeiter: Im Team erfolgreich

Employees: successful as a team

*Betriebsausflug 2004:
Teamspiele im
Hochseilgarten.*

*Work day out 2004:
team games on the
high ropes course.*

Seit 1996 ist ABAS eine Aktiengesellschaft – Beweggrund zur Umwandlung von der GmbH in eine AG war vor allem das Bestreben, eine Möglichkeit zur Mitarbeiterbeteiligung zu schaffen. Heute werden die Aktien von der Belegschaft sowie von sieben Hauptaktionären, die fast alle im Unternehmen tätig sind, gehalten. Dadurch ist die Unabhängigkeit von Investoren mit kurzfristigen Gewinninteressen gegeben. Da für ABAS die Kundenzufriedenheit die Messlatte für den Erfolg ist, werden Gewinne reinvestiert, und so Werte für die Zukunft geschaffen. So können Kunden und Mitarbeiter sicher sein, mit ABAS auf einen beständigen Partner zu vertrauen, der langfristig für sie da ist.

ABAS has been a stock corporation (AG) since 1996. The reason for the change from a limited liability company (GmbH) to a stock corporation (AG) was to provide a possibility to involve employees. Today, the shares are being held by the employees as well as seven main shareholders which mostly work in the company. Independence of investors with interest in making short-term profit is thus granted. Profits are reinvested and values for the future are created since customer satisfaction is the benchmark for success at ABAS. Customers and employees can be sure they are putting their trust in a consistent partner who will be there in the long-term.

Das nicht alltägliche Organisations- und Beteiligungsmodell wurde von der Vision geprägt, die Mitarbeitenden in wichtige Prozesse einzubinden. Da nur gut informierte „Mitunternehmer“ mitdenken und Entscheidungen mittragen können, sind eine offene und aktive Kommunikation sowie Transparenz zentrale Elemente der Geschäftspolitik. Die Identifikation mit dem Unternehmen ist überdurchschnittlich hoch, denn jeder Mitunternehmer kann einen kleinen Teil davon sein Eigen nennen.

Wolfgang Dannemann, Initiator der abas-Business-Software, resümiert: „Wir bevorzugten von Anfang an eine nahezu hierarchiefreie Organisation und glaubten, diese bis zu einer Belegschaftsstärke von etwa 35 Mitarbeitern aufrecht erhalten zu können. Heute hat die ABAS Software AG rund 120 Mitarbeiter. Wir haben immer noch eine vernetzte Teamorganisation und sehen wenig Gründe unser System aufzugeben.“ Diese Prinzipien prägen die Unternehmenskultur der ABAS Software AG nachhaltig und haben eine Arbeitsumgebung geschaffen, in der die Mitarbeiter sich wohl fühlen und Spaß an der Arbeit haben.

The unusual organization and involvement model was characterized by the vision to include employees in important processes. Only well informed “partners” have the ability to think for themselves and make decisions, an open and active communication as well as transparency are central elements of the corporate policy. Identification with the company is above-average because every employee owns a small part of it.

Wolfgang Dannemann, initiator of the abas Business Software, summarizes, “From the beginning we preferred an organization free of hierarchies and believed that we could maintain this type of organization with up to 35 employees. Now the ABAS Software AG has approximately 120 employees. We still have a networked team organization and see little reason to change our system.” These principles strongly characterize the corporate culture at ABAS Software AG and have created a working atmosphere in which employees feel comfortable and have fun working.



*Kanu-Tour auf dem Neckar
beim Betriebsausflug 2007.*

*Canoe tour on the Neckar at
the work day out in 2007.*

*Ein Ausflug nach Heidelberg
stand 2009 auf dem Programm.*

*An outing to Heidelberg was
the program for 2009.*

„Ich konnte von Anfang an bei ABAS den Kunden-Support im Rechnungswesen und die Software mitgestalten. Ich schätze die kontinuierliche Entwicklung unserer Software in den vergangenen Jahren. Mit den Partnern und Kunden in Kontakt zu stehen, ihre Anregungen aufzunehmen und mich dabei selbst fortzubilden, das gefällt mir. Jeder hat seinen Verantwortungsbereich und kann selbständig agieren. Das erfordert natürlich Engagement. Man findet immer Kollegen, die einem weiterhelfen, das spricht für unser Betriebsklima.“
Elke Witteler, Supportmitarbeiterin im Bereich Rechnungswesen seit 1990



Auf die Plätze, fertig, los! – Teamspiele beim Betriebsausflug 2004.

On your marks, get set, go! – team games at the 2004 work day out.

“Right from the start at ABAS I was able to be involved in the structuring of the customer support in Accounting and the software. I value the continual development of our software in the past years. Being in contact with partners and customers, to listen to their ideas and at the same time learning something myself – I like that. Everyone has their area of responsibility and can work independently. This of course requires commitment. One can always find colleagues who can help, this is a positive feature about our work atmosphere.”

Elke Witteler, Support in the area of Accounting since 1990



„Arbeiten bei ABAS heißt, jeden Tag Abwechslung erleben. Wir haben ein Produkt, das bei Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen in immer anderen Nuancen eingesetzt wird. Besonders schätze ich die Eigenverantwortung, die wir als Mitarbeiter hier haben, und den daraus resultierenden Freiraum zur Gestaltung.“

Daniel Rau, Diplom-Wirtschaftsingenieur, Projekt-Mitarbeiter seit 2003

“Working at ABAS means experiencing change every day. We have a product which is implemented at customers in different industry sectors in various formats. I especially value the independence which I have as an employee and the resulting creative freedom I have.”

Daniel Rau, Industrial Engineer, Project Worker since 2003

Als 2005 die Tour de France am Firmensitz vorbei führt, ist ABAS in der ersten Reihe mit dabei.

ABAS is in the front row in 2005 as the Tour de France ride past the company headquarters.



„Der Kontakt in der Hotline mit verschiedenen Menschen macht mir – trotz mancher kritischen Situation – immer noch Spaß und ist abwechslungsreich. Ich habe die Hotline mit aufgebaut und über die Jahre haben sich viele persönliche Kontakte entwickelt. Hier eigenständig arbeiten und Entscheidungen treffen zu können, das ist für mich nach wie vor positiv zu bewerten. Der gute Eindruck im Vorstellungsgespräch im Jahr 1990 hat sich immer bestätigt.“

Stefan Fischer, Politikwissenschaftler, ERP-Consultant, bei ABAS seit 1990, Hotlinemitarbeiter seit 1997

“The contact to different people when sitting at the helpdesk – despite some critical situations – is still fun and the work is very varied. I helped to build up the helpdesk and over the years many personal contacts have developed. Being able to work independently and to make decisions still remains a positive factor for me. The good impression in my interview in 1990 has lasted.”

Stefan Fischer, Political Scientist, ERP Consultant, at ABAS since 1990, Helpdesk Employee since 1997



Die Sonnenfinsternis im Jahr 1999 erleben die abas-Mitarbeiter auf der Dachterasse mit.

Eclipse: the abas employees experienced the eclipse on the roof terrace in 1999.



„Ich schätze die gute Arbeitsatmosphäre bei ABAS, die Werner Strub ganz maßgeblich geprägt hat. Wir arbeiten sehr selbständig mit flachen Hierarchien und viel Gestaltungsspielraum. Die Mitarbeiter werden diesem Vertrauen gerecht. Wir sind hier keine Befehlsempfänger, das ist mir sehr wichtig.“

Volker Wehner, Diplom-Mathematiker, Entwickler seit 1989

“I value the good working atmosphere at ABAS which Werner Strub has created. We work independently with flat hierarchies and with a lot of development freedom. The employees respect this trust. We are not ordered around – that is very important for me.”

Volker Wehner, Mathematician, Developer since 1989

„Seit 11 Jahren bin ich in einem sehr angenehmen Arbeitsumfeld tätig. ABAS ist ein Unternehmen mit finanzieller Eigenständigkeit. Das gibt den Mitarbeitern Sicherheit. Durch die Struktur von ABAS entsteht eine starke Verbundenheit der Mitarbeiter zum Unternehmen. Mit ABAS verbinde ich: Spaß an der Arbeit, Sicherheit, Kontinuität, Kunden- sowie Mitarbeiternähe.“

Katja Schreiner, Bürokauffrau, Verwaltungsmitarbeiterin seit 1999

“I have been working in a very pleasant atmosphere for 11 years. ABAS is a company with financial independence. This gives the employees a feeling of security. Through the structure of ABAS, employees feel a strong connection to the company. I connect the following to ABAS: fun in my work, security, continuity, close relationship to customers and employees.”

Katja Schreiner, Administrative Assistant, working in Administration since 1999

Betriebsausflug 2005: Nach einer Flussbettwanderung im Murgtal wagen die Mutigen eine kleine Rafting-Tour.

Work day out 2005: some are brave enough to do the raft tour after the river bed walk in Murgtal.

„Die ABAS Software AG tritt nach außen sehr seriös auf, denn es wird meines Erachtens versucht, den Geschäftspartnern mit einem Höchstmaß an Transparenz hinsichtlich Projektplanung und -fortschritt gegenüber zu treten. Der Entwicklung werden die nötigen Freiräume eingeräumt, um auch längerfristige Projekte in hoher Qualität abliefern zu können, was in meinen Augen eine unabdingbare Voraussetzung für beständig gute Software ist. Intern gleicht die Entwicklung einem Bienenschwarm, bei dem sich jede einzelne Biene scheinbar völlig chaotisch benimmt, aber aus der Distanz betrachtet, alle koordiniert in eine Richtung fliegen.“

Frank Liepold, Mathematiker, abas-Entwickler seit 1999

„In my opinion the ABAS Software AG likes to provide maximum transparency to its business partners when planning and developing projects. The development has the required freedom to be able to deliver high quality, long-term projects which in my opinion is a prerequisite for great software. Internally the development is similar to a swarm of bees – looking at one bee it appears that it is flying around chaotically, but when the complete swarm is looked at they are all flying in one direction.“

Frank Liepold, Mathematician, abas Developer since 1999



1999: Die versammelte abas-Mannschaft vor der herbstlichen Saalburg.

1999: the whole group in front of the Saalburg in the autumn.



„Mir, als noch relativ neuem Mitarbeiter, gefällt es hier sehr gut: die Aufgaben passen, die Kollegen passen und der Vorstand passt. ABAS entwickelt sich technologisch in einem sehr ansprechenden Tempo weiter. Vieles wird gemeinschaftlich besprochen, jeder kann Alternativen einbringen und findet auch Gehör. Das finde ich alles sehr ansprechend.“

Jörn Rietz, PPS-Support seit 2008

„As a relatively new employee I really like working here: the jobs suit me, the colleagues are nice and the management also. ABAS continues to develop technologically at a reasonable pace. A lot is discussed as a group and everyone can suggest alternatives and these are not ignored. I find this very appealing.“

Jörn Rietz, PPC Support since 2008



Beim Betriebsausflug 2009 konnten bei einer Kräuterwanderung inklusive Verkostung heimische Wildkräuter probiert werden.

During the work day out in 2009, employees took part in a herb excursion where they were able to try out local wild herbs.

„Die Unternehmensphilosophie von ABAS deckt sich mit meinen Wertvorstellungen. Ich kann mich in meinem Arbeitsbereich weiterentwickeln, es gibt immer wieder neue Herausforderungen. Wer sich engagiert erhält auch Verantwortung, das schätze ich sehr.“

Silvia Seemayer, kaufmännische Angestellte, Inhouse Sales und Event Management, seit 1992

„The company philosophy of ABAS corresponds to my values. I can develop in my area of work and there are always new challenges. Those who make an effort are also given responsibility, I really value that.“

Silvia Seemayer, Commercial Executive, Inhouse Sales and Event Management, since 1992

„ABAS ist für mich – und sicher auch für viele andere Mitarbeiter – eine Art ‚Heimat‘. Man verbringt viel Lebenszeit bei der Arbeit, da ist es besonders wichtig, dass man sich wohlfühlt. Als ich damals direkt nach der Berufsakademie hier anfang, hätte ich nicht gedacht, dass ich so lange bleiben würde. In dieser Zeit habe ich viel gelernt und konnte mich weiterentwickeln. Mir gefällt die Freiheit, sich Aufgaben selbst zu suchen und Lösungen kreativ anzugehen.“

Marion Schäfer, Diplom-Betriebswirtin (BA), Marketing Managerin, bei ABAS seit 1999

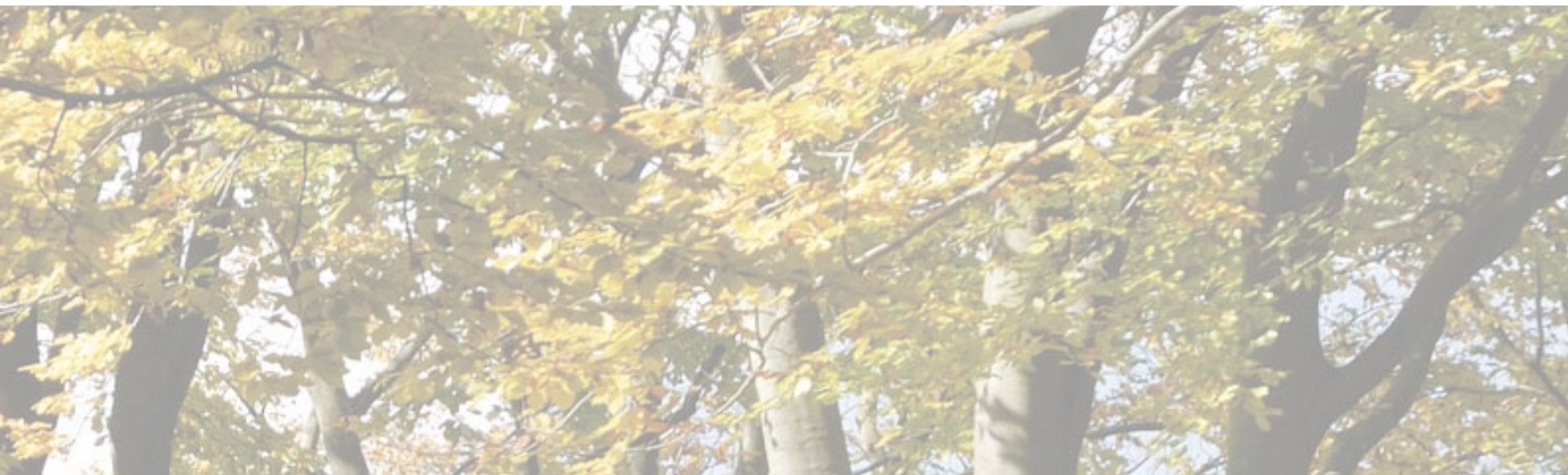
“ABAS is a kind of home for many employees, I include myself in this. This is important for me because one spends lots of time at work. I would have never thought that I would stay so long here when I came here straight from business school. I learnt a lot and was always able to develop. I really value the freedom of being able to create one’s own tasks and to be creative in finding solutions.”

Marion Schäfer, Bachelor of Business Administration (BA), Marketing Manager, at ABAS since 1999



Betriebsausflug 2007: Vor der Weinprobe müssen einige Stufen bis zum „Himmelreich“, der traumhaften Terrassenweinlage in Gundelsheim am Neckar, überwunden werden.

Work day out 2007: before doing the wine tasting there were a few steps to be climbed up to the beautiful vineyard in Gundelsheim on the Neckar.



„Eigeninitiative und das Übernehmen von Verantwortung werden gefördert, denn alle im Unternehmen verfolgen ein gemeinsames Ziel: für den Erfolg unserer Kunden zu arbeiten. ABAS gibt mir die Gelegenheit zur Mitarbeit an innovativen Projekten, die echte Herausforderungen darstellen und bahnbrechend für die strategische Entwicklung im eBusiness-Bereich sind. Meine Ideen für das Unternehmen kann ich jederzeit einbringen und bin somit aktiv an der Gestaltung der Unternehmenspolitik beteiligt. Außerdem passt das offene, ungezwungene Arbeitsklima mit motivierten Kollegen gut zu mir. Arbeiten bei ABAS ist für mich viel mehr als nur wirtschaftliche Existenzsicherung: Ich bin stolz, hier zu arbeiten.“

Dietmar Lang, abas-eB-Entwicklung, bei ABAS seit 1997

“Working on one’s own initiative and taking over responsibility is encouraged because everyone in the company has one aim: to work for the success of our customers. ABAS gives me the opportunity to work on innovative projects which present real challenges and are innovative for the strategic development in the area of eBusiness. I can always include my ideas for the company and am actively involved in the structure of the company policy. Furthermore, the open and easy working atmosphere with motivated colleagues suits me well. Working at ABAS is much more than only a job for me: I am proud to be working here.”

Dietmar Lang, abas eB Development, at ABAS since 1997



Flussbettwanderung im Murgtal (2005)

River bed ramble in Murgtal (2005)



Mit großem Gelächter wurde beim abas-Betriebsausflug 2004 ein Teamparcours absolviert.

Team games and lots of laughter in 2004 at the abas work day out.

„Seit 24 Jahren bin ich bei der Firma ABAS – das habe ich nie bereut! Im Laufe der Zeit ist das Unternehmen stetig gewachsen, dennoch ist die Geschäftsleitung sich und ihren unternehmerischen Prinzipien immer treu geblieben, unabhängig von äußeren Einflüssen und der jeweiligen Wirtschaftslage.“

Ulrike Berninger, Buchhaltung, bei ABAS seit 1986

“I have worked for ABAS for 24 years – I never regretted it! Throughout the years, the company constantly grew, however the management always stayed true to their principles, regardless of external influences and the respective economic situation.”

Ulrike Berninger, Accounting, at ABAS since 1986

„Meine Arbeit erfordert Kreativität und selbständiges Arbeiten. Ich finde bei meinen Kollegen immer ein offenes Ohr für Fragen und Zeit für einen konstruktiven Ideenaustausch. Das alles schafft für mich ideale Arbeitsbedingungen.“

Jürgen Nöding, Diplom-Geophysiker, Projektarbeit seit 2000

“My work requires creativity and independence. My colleagues always offer an ear for any questions and give their time for a constructive exchange of ideas. This all creates an ideal working environment for me.”

Jürgen Nöding, Geophysicist, Project Worker since 2000



*Bereits zur Tradition ist der jährliche abas-Triathlon geworden. Seit 2001 treten abas-Mitarbeiter, Software-Partner, Familie und Freunde in den Disziplinen Schwimmen (600 m), Radfahren (35 km) und Laufen (7 km) an.
(Foto vom abas-Triathlon 2005)*

*The annual abas triathlon has already become a tradition. Since 2001 abas employees, software partners, family and friends take part in the disciplines swimming (600m), cycling (35km) and running (7km).
(photo from abas triathlon 2005)*



2008 führte der abas-Betriebsausflug in den Vergnügungspark „Tripsdrill“.

In 2008 the abas work day out goes to the leisure park „Tripsdrill“.

„Schon in meinen ersten Tagen bei ABAS spürte ich, dass das Unternehmen einen eigenen „Spirit“ hat, der über Jahrzehnte immer weitervererbt und über die Software-Partner weiter getragen wurde. ABAS ist eine Organisation der offenen Türen, bei ABAS zu arbeiten, bedeutet das Recht zu haben zu lernen und sich weiterzuentwickeln. In meiner Funktion als „Manager IT-Training“ habe ich Kontakt mit den verschiedensten Menschen aus dem abas-Umfeld, vom Endanwender eines jahrzehntelangen abas-Kunden bis zu neuen Software-Partnern aus allen Kontinenten. Bei allen kulturellen Unterschieden ist zu spüren, dass hierbei immer mehr als nur Geschäftsbeziehungen bestehen – der Mensch steht im Vordergrund.“

Oliver Andre, Manager IT-Training seit 2008

“Already in my first days at ABAS I felt that the company had it’s own „spirit“ which was inherited over the years and also passed on to software partners. ABAS is an organization with open doors, working at ABAS signifies having the right to learn and to develop. In my function as „Manager of IT Training“ I have contact with the most varied people from the abas environment, from end users which have been abas customers for decades right up to new software partners from all continents. Despite all the cultural differences, you can feel that there is more than just a business connection – the person is the focal point.”

Oliver Andre, Manager of IT Training since 2008

„Als ich vor 12 Jahren bei ABAS begann, wurde gerade die Euro-Umstellung in abas-EKS realisiert. Es war eine hektische, aber spannende und herausfordernde Zeit. Aber was würde nach der EURO-Umstellung noch zu realisieren sein? Sind wir im Rechnungswesen nicht bald fertig? Mitnichten. Internationalisierung, Globalisierung, Gesetzesänderung und die steigenden Anforderungen unserer Anwender machten und machen Erweiterungen an der abas-Business-Software notwendig. Ich schätze die neuen Herausforderungen und die Möglichkeit, gemeinsam mit meinen Kollegen neue Lösungen zu erarbeiten und die Anwendung stetig zu verbessern. Die flachen Hierarchien und die geforderte Eigeninitiative schaffen ein kreatives Umfeld, das ich sehr schätze.“

Thomas Frank, Aussichtsratsvorsitzender und Software-Entwickler seit 1998

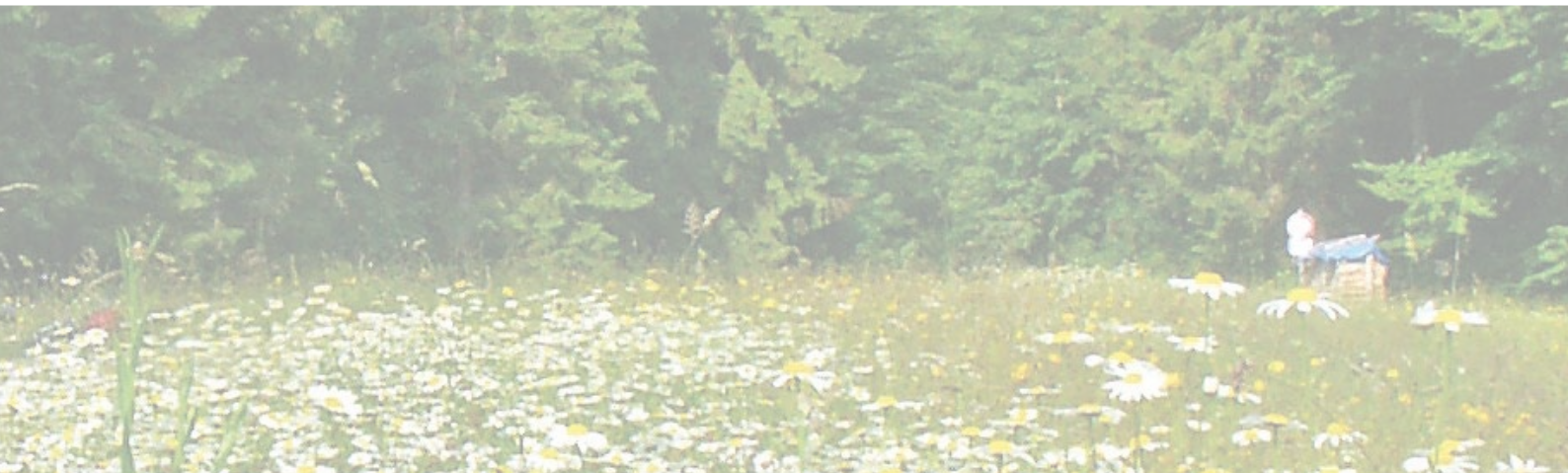
“As I started at ABAS 12 years ago, the euro conversion was taking place in abas EKS. It was a hectic, but exciting and challenging time. But what would still have to be realized after the euro conversion? Are we not almost finished in accounting? No. Internationalization, globalization, changes in laws and increasing demands from our customers make changes and expansions of abas Business Software necessary. I value the new challenges and the opportunity of working on new solutions with my colleagues and to constantly improve the application. The flat hierarchies and the required own initiative form a creative environment which I value.”

Thomas Frank, Chairman of the Supervisory Board and Software Developer since 1998



2010: Bei einer GPS-Rallye erkunden die abas-Mitarbeiter Karlsruhe.

2010: the abas employees go on a discovery course during the GPS rally in Karlsruhe.



2010: Zum 30-jährigen Firmenjubiläum überreichen die abas-Mitarbeiter bei einem kleinen Sektrumtrunk T-Shirts für die Firmengründer.

2010: Celebrating the 30th company anniversary with a little champagne, the abas employees present the company founders with special t-shirts.

„ABAS ist seit über fünfzehn Jahren mein Arbeitgeber. Ich identifiziere mich sehr mit unserem Unternehmen und entwickle gerne. Unser Entwicklungsprozess ist chaotisch im Sinne der Chaos-Theorie. Sie spricht von der Ordnung in der Unordnung. Also, Dinge laufen zu lassen und dadurch zu Ergebnissen zu kommen. Das ist der Zauber. Softwareentwicklung ist immer ein kreativer Prozess. Die Ordnung im Chaos kommt dadurch, dass hier alle zuverlässig arbeiten, sowohl in der Verwaltung als auch in der Entwicklung. Jeder weiß, was er zu tun hat und kann sich auf die Kollegen verlassen. Nur so funktioniert es.“

Martin Leiser, Informatiker, abas-Entwickler seit 1994

“I have been working for ABAS for more than 15 years. I identify myself with our company and develop with passion. Our development process is chaotic in the sense of the Chaos Theory. It is organized chaos. Things are left to run so that results are produced. That is the magic. Software development is always a creative process. Everyone here is always very reliable, in the administration and also in development. Each person knows what their job is and can rely on other colleagues. This is the only way it can work.”

Martin Leiser, Computer Scientist, abas Developer since 1994



**Margit Döhler, Universalistin und bisher
das am besten gehütete Geheimnis bei ABAS**

**Margit Döhler, all-rounder and
the best kept secret at ABAS**

Margit Döhler gehört bei ABAS zu den Mitarbeitern der ersten Jahre. Zwei Jahre nach Unternehmensgründung kam sie auf einen Kaffee vorbei und arbeitet seither für das Softwarehaus. Offiziell ist sie mit keinem Führungstitel ausgestattet, ist aber die zentrale Anlaufstelle im Haus für alle Fragen rund um Projektbetreuung und Programmierung. „Sie ist für ABAS von besonderer Relevanz, da sie der Universalist ist“, urteilt Wolfgang Dannemann, Initiator der Software, der seit vielen Jahren das Arbeitszimmer mit ihr teilt. „Sie ist ein Allrounder, hat ein gutes Gedächtnis und einen imposanten Fundus an Wissen, da sie schnell im Erfassen von Fakten ist.“ „Ich bin halt neugierig“, wiegelt Döhler mit dem ihr eigenen spitzbübischen Lächeln ab.

Margit Döhler is one of the first employees of ABAS. Two years after the company was founded she stopped by for a cup of coffee and has been working for the software provider ever since. She does not have an official title but is the central contact at ABAS for all questions regarding project support and programming. „She is of special importance for ABAS because she is an all-rounder,“ states Wolfgang Danneman, initiator of the software, who has been sharing an office with her for years. „She is a generalist, has a very good memory and a very impressive pool of knowledge because she can grasp facts quickly.“ „I am just very curious,“ says Döhler with a mischievous laugh that is so typical for her.

Kundenbetreuung aus Passion

Wie alle Gründer hat die Informatikerin Anfang der achtziger Jahre zunächst Individualprogrammierungen umgesetzt und war von Anfang an in der Kundenbetreuung involviert. Später verwirklichte sie mit der abas-Business-Software zahlreiche Projekte, in manchen Jahren betreute sie bis zu fünfundzwanzig Kunden gleichzeitig. „Da habe ich noch regelmäßig samstags gearbeitet“, erinnert sich Döhler. Das kann man nur, wenn man seine Aufgabe schätzt und liebt.

Einhundertprozentige Identifikation mit der Arbeit

„Ich freue mich, dass ich meiner Arbeit überall begegne. Unsere Kunden kommen aus zahlreichen Branchen. Es ist ein gutes Gefühl, über die Autobahn zu fahren und zum Beispiel ein Wohnmobil von Dethleffs zu sehen und sich sagen zu können: alle Teile dran, die Disposition ist richtig gelaufen“, freut sich die begeisterte Motorrad- und Motorrollerfahrerin, die dem Hobby auch als Teil der abas-Dreierbande, gemeinsam mit Werner Strub und Peter Forscht, nachgegangen und auch mit ihnen mit dem Gleitschirm in die Lüfte gestiegen ist.

Aussteuer bestens angelegt

1989 wurde Margit Döhler bei der Fusion der beiden Unternehmen, ABAS GmbH und System III, einer der 6 Gesellschafter. Finanziell ermöglicht hat das ihre Aussteuerversicherung, die ihre Eltern früh für sie abgeschlossen hatten. Es dürfte wohl eine der kapitalbringendsten Aussteuern in Karlsruhe sein. Betrachtet man ihre Arbeitszeiten, so war sie in manchen Jahren auch fast mit dem Unternehmen verheiratet.

Passion for customer support

Just like all other founders, the computer scientist implemented individual programming at the beginning of the 1980s and was also involved in customer support from the very beginning. She then later realized numerous projects with abas Business Software, in some years she even supported up to 25 customers at the same time. „I used to regularly work on Saturdays,“ Döhler remembers. One can only do so if one loves and appreciates the job.

One hundred percent identification with the job

“I am glad that I come across my work everywhere. Our customers are from many different industries. It is a great feeling to drive on the highway and to see, for example, a motorhome by Dethleffs. I can then tell myself: all parts attached, looks like scheduling is working,“ says Döhler who is also a very enthusiastic motorcycle and scooter driver and likes to indulge in her hobby as part of the abas trio together with Werner Strub and Peter Forscht and also likes to go paragliding with them.

Dowry invested perfectly

Margit Döhler became one of 6 associates when the ABAS GmbH and System III merged in 1989. This was made possible financially by her dowry insurance, which her parents had taken out for her early on. This should be one of the best paid off dowries in Karlsruhe. When looking at her working hours she was certainly almost married to the company for some years.

Margit Döhler im Jahr 1989 im abas-Büro in der Karlsruher Schirmerstraße.

Margit Döhler in 1989 at the abas office in the Schirmerstraße, Karlsruhe.



Zurückhaltend und effektiv

Selten tritt Margit Döhler öffentlich in Erscheinung und so kann es durchaus sein, dass manche abas-Partner sie gar nicht kennen. Wer mit ihr zusammengearbeitet hat, wird sie allerdings nicht vergessen. Alan Salton, Präsident von ABAS-USA und ABAS Business Solutions Canada rollt den sprichwörtlichen roten Teppich aus, wenn sie sich mal wieder in die USA aufmacht, um



2007: Besuch bei ABAS-USA

2007: visit to ABAS-USA.

deren innovative Ideen Wirklichkeit werden zu lassen. „Margit ist für uns sehr wichtig. Sie ist für uns eine Art Patin, das ist sie wirklich. Ich weiß, sie ist eher zurückhaltend, aber wenn man einmal hinter diese Schüchternheit blickt, ist sie sehr offen und warmherzig. Sie geht mit ihrer Zeit selbstlos um und hat ein großzügiges Wesen. Sie hat uns auf geschäftlicher Ebene immer unterstützt. Wenn es eine Diskussion darüber gibt, wie etwas gemacht werden soll, können wir immer darauf zählen, dass Margit zuhört und unvoreingenommen prüft. Ich glaube nicht, dass wir ohne Margit jemals in den Vereinigten Staaten so erfolgreich geworden wären. Sie versteht genau, wie man das System dazu bringt, das zu tun, was der Kunde wünscht. Das kann sie besser als jeder andere“, so Salton. Und Pierre Baudoïn, Geschäftsführer des spanischen Partners ABAS Business Solutions Ibérica, bestätigt diese Aussage mit den Worten: „Wenn Margit involviert ist, dann wird das Problem gelöst.“

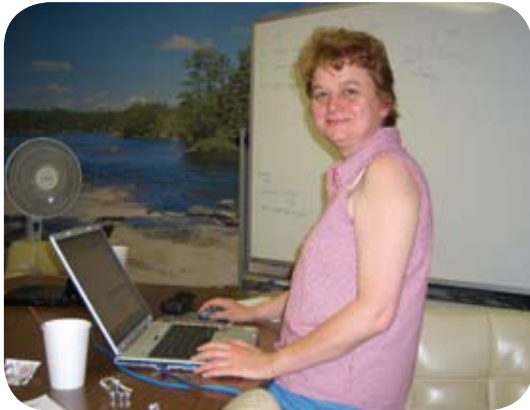
Reserved and effective

Margit Döhler rarely makes a public appearance and, thus, it can happen that some abas partners do not even know her. However, people who have worked with her will never forget her. Alan Salton, President of ABAS-USA and ABAS Business Solutions Canada, literally rolls out the red carpet if she visits the US to realize their innovative ideas. „Margit is really important. For us, she was our god-mother, she really was. I know she is reserved, but if you can get under that shyness she is very open, she is very warm. She is very generous with her time, and in her spirit. She has been very supportive from a business perspective, so if we get into a discussion about how things should be done, then we can always count on Margit to listen, and to consider openly. I don't think we could possibly have been successful in the United States without Margit. She understands how to get the system to do what the customer wants it to do. That is what she does better than anybody.“ Pierre Baudoïn, General Director of the Spanish partner ABAS Business Solutions Ibérica confirms this statement with the following words, “The problem will be solved if Margit is involved.”

Margit Döhler und Alan Salton, ABAS-USA.

Margit Döhler and Alan Salton, ABAS-USA.





Projektarbeit bei einem amerikanischen Kunden (2005).

Project work at an American customer (2005).



Beim Gleitschirmfliegen in der Schweiz.

Paragliding in Switzerland.

Controlling - Döhlers künftige Aufgabe

Die verantwortungsvolle Geschäftsfrau zieht sich in den vergangenen Jahren bewusst immer mehr aus dem Projektgeschäft zurück und sorgt so dafür, dass ihr Wissen aus achtundzwanzig Jahren Softwareberatung und -entwicklung frühzeitig im Unternehmen weitergegeben wird. Im Hintergrund steht sie nach wie vor als Ratgeber zur Verfügung. Ihre Hauptaufgabe der kommenden Jahre wird immer mehr das Controlling des erfolgreich international wachsenden Karlsruher Softwarehauses werden.

Controlling – her future task

In the past years, the responsible business woman has been gradually pulling out of the project business and thus ensures that her knowledge of 28 years of software consulting and development is passed on in the company at an early stage. She will still be acting as an advisor in the background. Her main task in the years to come will be increasingly in controlling of the internationally successful growing software provider from Karlsruhe.

Immer gut gelaunt: Betriebsausflug zur Sommerrodelbahn am Mehlskopf (2006).

Always in a good mood: work day out to the summer toboggan-run at Mehlskopf (2006).





abas-Business-Software bei Dethleffs

abas Business Software at Dethleffs Motorhomes

Als einer der ältesten Hersteller von Freizeitfahrzeugen kann die Dethleffs GmbH & Co. KG auf eine lange Firmengeschichte und viele, die Branche prägende Innovationen, zurückblicken. Bereits 1931 entwarf Arist Dethleffs den ersten Wohnwagen, das sogenannte Wohnauto. Heute produziert Dethleffs mit rund 700 Mitarbeitern Reisemobile und Caravans. Seit 1992 begleitet die abas-Business-Software das innovative Unternehmen. Die geschäftskritische Anwendung wird zur Abwicklung der betriebswirtschaftlichen Standardabläufe, zur Produktionssteuerung und im Bereich eBusiness als Garantieabwicklungssystem genutzt.



As one of the most traditional manufacturers of motorhomes, Dethleffs GmbH & Co. KG has a long company history and many innovations to look back on. Already in 1931, Arist Dethleffs designed the first motorhome. Today, Dethleffs manufactures motorhomes and caravans with about 700 employees. abas Business Software has been supporting the innovative company since 1992. The ERP system is used to handle standard business processes, optimize production, and in the eBusiness area as a warranty processing system.

Highlights: Varianten- und Garantieabwicklung

Wichtig für Dethleffs ist das in abas-ERP integrierte Variantenmanagement. Dethleffs liefert kein Produkt gleich aus, das effektive Produzieren von Varianten zählt zu den Kernkompetenzen des Unternehmens. Ein weiteres Highlight der Dethleffs-Unternehmens-IT ist das auf abas-eBusiness basierende internationale Garantieabwicklungssystem GA-online. Es erlaubt tiefe Einblicke in die Wünsche der Endkunden und verkürzt Bearbeitungszeiten für Garantieanträge weltweit um mehr als 30%. Das auf abas-eB basierende System ist in 20 Ländern im Einsatz.

Globale Win-Win Situation

410 Teilnehmer profitieren von der einfachen Bedienung der Anwendung und von dem Berechtigungs- bzw. Zugangssystem mit unterschiedlichen Autorisierungen der Händlerschaft. Für Dethleffs, die Händler und Kunden ergeben sich eine Reihe von Vorteilen. Michael Fleschhut, Leiter Organisation/DV bei Dethleffs GmbH & Co. KG, sagt dazu: „GA-online erlaubt die schnelle Übersicht über alle Garantieanträge und deren Status. Die Funktionslogik des Systems liegt im ERP-System, dadurch ist die Aktualität der Daten garantiert. Auswertungen, etwa in Hinsicht auf die Inspektions- und Gewährleistungshistorie sind jederzeit möglich. Durch GA-online hat sich der Bearbeitungsaufwand für Garantieanträge weltweit stark verringert. Die Zeitersparnis gegenüber der früheren Bearbeitung liegt bei mindestens 30 Prozent. Da Daten nicht mehr manuell von einem System ins andere übertragen werden müssen, hat sich auch die Fehlerquote deutlich verringert.“ Die Liste der Vorteile ist noch viel länger. Zum Beispiel sind die Fachhändler stets auf dem aktuellen Stand bei den Vertragsbedingungen beim jeweiligen Kunden, haben genaue Kenntnis über die bereits durchgeführten Inspektionen beziehungsweise Reparaturen und wissen, wann die nächsten Arbeiten am Fahrzeug anstehen.



Highlights: variants and international warranty processing

Variant management integrated into abas ERP was an important issue at Dethleffs. No product at Dethleffs is the same, the effective production of variants is one of the core competences of the company. Another highlight of the company IT at Dethleffs is the international warranty processing system GA-online, which is based on abas eBusiness. It provides an insight into the requirements of end customers and shortens processing times for warranty claims worldwide by over 30%. The system, based on abas eB, is being used in 20 countries.

Global win-win situation

410 participants benefit from the easy operation of the application and the authorization/access system with different authorizations for dealers. There are many advantages for Dethleffs, dealers and customers. Michael Fleschhut, Head of Organization/IT at Dethleffs states, "GA-online enables a quick overview of all warranty claims and their status. The function logic of the system is in the ERP system, this guarantees that data are up-to-date. Evaluations are possible anytime, for instance regarding inspection and warranty history. With GA-online, the processing effort for warranty claims has decreased considerably worldwide. The time we can save now compared to the previous processing is at least 30 percent. Since data no longer have to be transferred manually from one system into the other, the error ratio has also been reduced drastically." The list of advantages is much longer. Dealers are, for example, always up-to-date concerning the terms of contract of the respective customer, they have knowledge about the inspections and repairs that were already carried out and know, when the next repairs of the vehicle are coming up.



abas KUNDEN CUSTOMER FORUM



abas-Kundenforum: Aktuelles Know-how und Erfahrungsaustausch rund um die abas-Business-Software

abas Customer Forum: An annual tradition

Jedes Jahr im September treffen sich Anwender, Software- und Kooperationspartner und Mitarbeiter der ABAS Software AG, um Informationen, Ideen und Visionen auszutauschen. Nutzenorientiert werden in Vorträgen, Workshops sowie im persönlichen Gespräch Neu- und Weiterentwicklungen der abas-Business-Software präsentiert. Das abas-Kundenforum hat Tradition: 2010 findet die Veranstaltung bereits zum 16. Mal statt.

Every year in September, users, software partners, cooperation partners, and employees of ABAS Software AG meet in order to exchange information, ideas, and visions. Presentations, workshops and one-to-one meetings keep you up-to-date with new developments and highlight the value of abas Business Software. The abas Customer Forum is an annual tradition: in 2010 the event will take place for the 16th consecutive time.



Jahr für Jahr eine ideale Plattform für den konstruktiven Dialog

1995 fand das abas-Kundenforum erstmals statt – damals noch in kleinem Rahmen. In den vergangenen Jahren wuchs die Veranstaltung kontinuierlich: mittlerweile kommen über 800 Teilnehmer ins Karlsruher Kongresszentrum. Im Zentrum des umfangreichen Programmes stehen die aktuellen Neuerungen in den verschiedenen Funktionsbereichen der abas-Business-Software. Das Themenspektrum ist breit gefächert und bietet Informationen für Anwender, Key-User, IT-Leiter und Geschäftsführer. Der persönliche Kontakt ist für ABAS ein wesentlicher, wertvoller und nicht zu ersetzender Bestandteil in der unternehmensübergreifenden Kommunikation. Das abas-Kundenforum ist eine ideale Plattform für den Dialog und Erfahrungsaustausch mit Anwendern, Software- und Kooperationspartnern sowie Mitarbeitern der ABAS Software AG. Viele abas-Software-Partner aus dem Ausland sind vor Ort, so dass internationale Kontakte geknüpft werden können.

Exchange ideas with the founders, developers and key users

The first abas Customer Forum was held in 1995 – on a small scale back then. The event has continually grown in the past years: now over 800 participants come to the congress center in Karlsruhe. Main attraction of the varied program are the innovations, expansions, and the benefits in the different function ranges of abas Business Software. There is a wide range of topics and our program provides useful information for users, key users, IT managers and CEOs. For ABAS, the personal contact is significant, valuable and not replaceable. The abas Customer Forum is an ideal platform to communicate and to exchange experiences with users, software partners and cooperation partners, and also employees and developers of the ABAS Software AG. Many abas software partners from overseas come all the way to Karlsruhe, Germany to meet their clients and partners face to face.



Werner Strub (CEO), Peter Forscht (COO) und Peter Walser (CTO) beim Eröffnungsvortrag zum abas-Kundenforum „Trends 2010“.

Werner Strub (CEO), Peter Forscht (COO) and Peter Walser (CTO) at the opening presentation of the abas Customer Forum „Trends 2010“.



Wissenstransfer und Kommunikation im Mittelpunkt: In der Ausstellung im Foyer werden ergänzend zu den Workshops im persönlichen Gespräch aktuelle Neuerungen der abas-Business-Software präsentiert. Für individuelle Fragestellungen stehen kompetente Ansprechpartner zur Verfügung.

Focus on exchange of knowledge and communication: at the exhibition in the foyer, in addition to the workshops, current innovations and expansions of the abas Business Software are presented. Competent contact persons are available for individual questions.



1995

Innovation und Inspiration für den Arbeitsalltag – Teilnehmer kommen gerne wieder

„Das Kundenforum der ABAS Software AG habe ich bereits mehr als zehn Mal besucht. Die beiden Tage in Karlsruhe sind für mich sehr werthaltig. In den qualitativ hochwertigen Vorträgen lernt man viele nützliche neue Funktionen der aktuellen Version der abas-Business-Software kennen. Auch der Austausch mit anderen Anwendern und Entwicklern der ABAS Software AG ist für mich jedes Jahr aufs Neue ungemein spannend. Ich kann die Veranstaltung jedem abas-Anwender wärmstens empfehlen. Ein Besuch des Kundenforums lohnt sich.“

Olaf Kiefer, IT-Leiter, Elma Trenow Electronic GmbH



1995



1997

„Was mir am abas-Kundenforum gut gefällt, ist die Praxisorientierung der angebotenen Workshops. Hier kann ich mir für meine tägliche Arbeit mit der abas-Business-Software viele Tipps und Anregungen holen. Richtig gut finde ich auch den persönlichen Erfahrungsaustausch mit anderen abas-Anwendern und mit abas-Entwicklern.“

Dipl.-Kaufmann (Univ.) Philipp Wagner, Assistent der Geschäftsführung, GUMMI-TECHNIK GmbH



1999

„Wir arbeiten bereits seit 1987 mit der abas-Business-Software. In dieser Zeitspanne hat sich die IT dramatisch weiterentwickelt. Für mich ist es immer wieder ein Highlight, zum abas-Kundenforum zu kommen und die Weiterentwicklungen der abas-Business-Software in den verschiedenen Funktionsbereichen live zu erleben. Auch der Kontakt zu anderen abas-Anwendern und zur abas-Entwicklung ist wertvoll. Ich nehme immer wieder viele nützliche Anregungen aus Karlsruhe mit nach Hause.“

Dr. Hans-Werner Dax, Head of Information Technology, IST METZ GmbH

Innovation and inspiration for your daily job

„I have already been to the ABAS Software AG Customer Forum over ten times. I find these two days in Karlsruhe very valuable. In the high quality presentations you learn about many useful functions in the current version of abas Business Software. Also the exchange with other users and developers of the ABAS Software AG is very exciting every year. I can highly recommend the event to every abas user. A visit to the Customer Forum is extremely worthwhile.“

Olaf Kiefer, IT Manager, Elma Trenow Electronic GmbH

„What I like about the abas Customer Forum is how the workshops are oriented around practical examples. I can get many tips and ideas for my daily business with abas Business Software. I also find the personal exchange of experiences with other abas users and with abas developers very useful.“

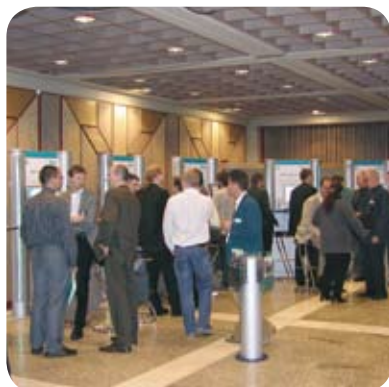
Business Graduate (Univ.) Philipp Wagner, CEO Assistant, GUMMI-TECHNIK GmbH

„We have been working with abas Business Software since 1987. IT has dramatically developed in this period of time. For me it is always a highlight to go to the abas Customer Forum and to see the developments of abas Business Software in the different function areas in action. Also the contact to other abas users and to the abas development department is valuable. I always take many useful tips from Karlsruhe home with me.“

Dr. Hans-Werner Dax, Head of Information Technology, IST METZ GmbH



2005



2005



2006



2009

Seit 1995 hat sich das abas-Kundenforum zu einer festen Institution entwickelt. Viele Kunden nehmen jedes Jahr teil, um sich über Neuerungen zu informieren, Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen.

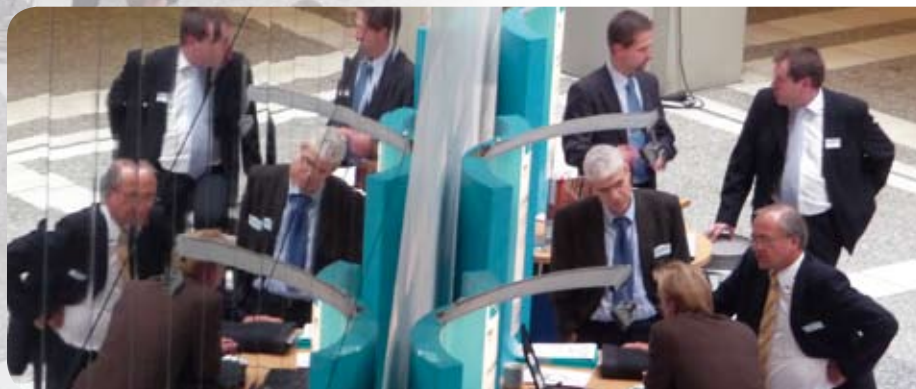
Since 1995 the abas Customer Forum has become a fixed institution. Many customers take part every year to inform themselves about innovations and expansions, to make contacts and to exchange experiences.

Zusatzlösungen komplettieren Kundenforum

Das Programm wird ergänzt durch vielfältige Zusatzlösungen der Software- und Kooperationspartner, die ihre Add-Ons aus den verschiedensten Bereichen präsentieren – diese arbeiten effizient im Verbund mit der abas-Business-Software. Abgedeckt wird eine große Bandbreite an Lösungen, z.B. EDI, PDM, CRM, DMS, Qualitätsmanagement, Produktkonfiguration, Exportabwicklung, Human Resources u.v.m.

Additional solutions complement the customer forum

The program will be supplemented by various additional solutions from the software and cooperation partners, who will present their add-ons from different areas – these work efficiently together with abas Business Software. A large bandwidth of solutions are included, e.g. EDI, PDM, CRM, DMS, quality management, product configuration, export processing, human resources, and much more.



Software- und Kooperationspartner stellen ein breites Spektrum an Zusatzlösungen vor.

Software and cooperation partners present a wide spectrum of additional solutions.



Erich Sartori, Entwickler der ersten Stunde

Erich Sartori, one of the first programmers

Erich Sartori ist einer der technischen Väter der heutigen abas-Business-Software. Er ist Informatiker mit Leib und Seele: „Wenn ich eine diffizile Geschichte programmieren kann, bei der ich das Gefühl habe, die bringt dem Nutzer etwas, dann ist das die größte Freude für mich.“ Dementsprechend lag ihm in den dreißig Jahren nie etwas daran, führende organisatorische Verantwortung zu übernehmen. Ihn reizte immer die Herausforderung, an einem anspruchsvollen Werk sein Informatikerkönnen unter Beweis zu stellen.

Erich Sartori is one of the technical godfathers of the abas Business Software. Sartori is an IT specialist through and through: "If I am able to program something complex which I feel will bring the user an advantage, it's a great feeling for me." He never had the urge to take over managerial organizational responsibility in the past 30 years. He was always drawn toward the challenge of testing his IT skills on a complex task.

„Simplify“ – ein zentrales Element der Entwicklung

„Es ist immer wieder relevant, komplexe Problem- oder Programmlösungen zu vereinfachen. Sich immer wieder zu fragen, wie kann ich das herunter brechen. Das ist wichtig für eine Software, die fast dreißig Jahre existiert und deren Quellcodes überschaubar bleiben sollen. Ich freue mich über jede Zeile, die ich aus dem Code herauschmeißen kann. Das ist für mich genauso wichtig, wie Zeilen, die neu reinkommen“, erklärt Sartori.

Schöpfer der abas-Datenbank

Als junger Entwickler durfte er sich in den Anfangsjahren gemeinsam mit Reinhard Harms einer ganz besonderen Aufgabe stellen: der Entwicklung der abas-eigenen Datenbank. Sie gingen mit Elan an die Arbeit. Anfang der achtziger Jahre waren viele Datenbankansätze noch jung, externe Datenbanken kosteten viel Geld und waren für den Einsatz auf Großrechnern konzipiert. Die Entscheidung für oder gegen eine bestimmte Datenbank wollte wohl überlegt sein. Hätte man zu diesem Zeitpunkt auf das falsche Pferd gesetzt, hätte das den finanziellen Untergang des jungen Unternehmens bedeuten können. Ein Schicksal, das manchen Mitbewerber in der Branche ereilt hat. Die beiden orientierten sich bei ihrer Entscheidung für eine Datenbank an den Bedürfnissen ihrer Kunden und das war der Mittelstand. Das bedeutete: die gesuchte Lösung durfte das eigene Produkt nicht zu sehr verteuern, die Datenbank sollte für den Einsatz in mittelständischen Unternehmen ausgelegt sein und entsprechend nicht zu viele Ressourcen benötigen. Mehrplatzfähige Rechner, also MPM-Systeme, waren damals die Zielplattform. Vor diesem Hintergrund fiel die Entscheidung zugunsten einer eigenen Datenbank.

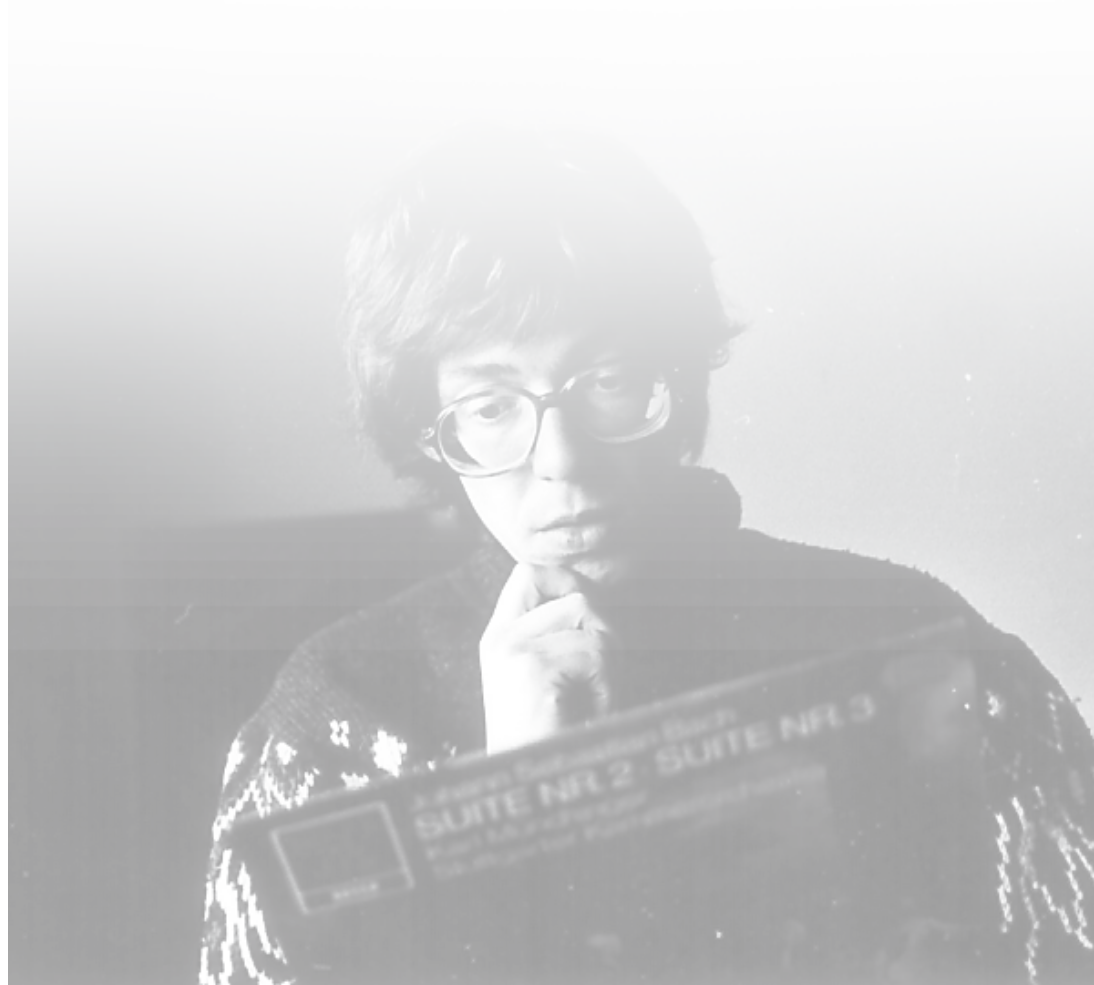
„Simplify“ – a central element of development

“It is always good to simplify complex problems or program solutions. To repeatedly ask oneself – how can I break this down. This is important for a software which has existed for almost 30 years and whose source codes should remain clear. I am happy about each line that I can delete from the code. This is as important for me as entering new lines”, explains Sartori.

Creator of the abas database

As a young developer, he and Reinhard Harms had a very important task in the first years: the development of ABAS' own database. They started working vigorously. At the beginning of the eighties many databases weren't highly developed, external databases were expensive and were designed for implementation on mainframe computers. The decision for or against a specific database was made carefully. If the wrong database had been chosen at that time, this also could have led to the financial ruin of the young company. Some industry competitors suffered exactly this fate.

Both oriented themselves toward the requirements of their customers when selecting a database, these customers were midsize businesses. This meant: the required solution was not supposed to increase the price of the actual product, the database should be tailored for use in midsize businesses and not require too many resources. Multi-user computers, i.e. MPM systems were the target platform back then. Based on this background the decision to use an own database was made.





Auch der Betriebsausflug wird zum Fachsimpeln genutzt: Erich Sartori im Gespräch mit Werner Strub vor der Kulisse der Allerheiligen Wasserfälle im Schwarzwald (2001).

Even the work day out is used to talk shop: Erich Sartori in discussion with Werner Strub in front of the "Allerheiligen" Waterfalls in the Black Forest (2001).

The importance of looking forward and looking back

The upgradeability of the abas Business Software creates special challenges for the development department: "If we develop something these days, we do not only look forward, we also look back to ensure that a new solution is compatible with older versions", says Sartori. His task in the next five years until he retires will be to pass on his enthusiasm and knowledge. "Things are developed here which no university teaches. New employees and students will be trained until they have an understanding and say: that's interesting, I'd also like to do that, that will be my task in the next few years."

Der Blick nach vorne und zurück – beide sind wichtig

Die Upgradefähigkeit der abas-Business-Software stellt an die Entwicklung besondere Herausforderungen: „Wenn wir heute etwas entwickeln, dann schauen wir dabei nicht nur nach vorne, sondern wir müssen auch zurückblicken und dafür sorgen, dass eine neue Lösung weitgehend mit älteren Versionen kompatibel ist“, führt Sartori aus. Seine Aufgabe in den kommenden fünf Jahren bis zum Ruhestand wird es sein, sein Wissen und seinen Enthusiasmus nach und nach weiterzugeben. „Bei uns ist manches gewachsen, was so an den Universitäten nicht gelehrt wird. Neue Mitarbeiter und Studenten hier heranzuführen, dass sie verstehen und sagen: ist ja interessant, das will ich auch machen, das wird meine Aufgabe in den kommenden Jahren sein.“





Anwenderprobleme knacken bis 2015

Wenn man sieht, wie seine Augen leuchten, sobald er über Softwareprogrammierung spricht, dann fragt man sich, ob er den Ruhestand annehmen kann. Sartori zeigt sich da zuversichtlich: „Das wird spannend, aber 2015 will ich den Schritt machen und mich von der Arbeit zurückziehen und nicht mehr an Software denken.“ Seine Familie und sein musikalisches Engagement (Posaune und Querflöte) werden ihm bei diesem Schritt behilflich sein. Aber bis dorthin ist ja noch Zeit, so dass er noch so manches Anwenderproblem knacken wird.

Software-Partnertag 2000:

Erich Sartori präsentiert aktuelle Neuerungen.

Software Partner Day, September 2000:

Erich Sartori presents the current innovations and expansions.

Cracking user problems until 2015

When you see how his eyes light up when he talks about software programming you ask yourself if he will be able to retire. Sartori seems confident: "We will see, but the plan is that I take the step in 2015 and stop working or thinking about software." His family and his enthusiasm for music (trombone and transverse) will help him in taking this step. Until then he still has time to crack an user problem or two.





Blick in die Zukunft: Trends, Strategien und Visionen

Looking to the future: trends, strategies and visions

Nur wer die Vergangenheit kennt, kann die Zukunft gestalten, besagt ein Sprichwort. Das 30-jährige Firmenjubiläum gibt Anlass, einen Blick zurück zu werfen. Doch das tun wir vor allen Dingen, um unseren Blick für die Zukunft zu schärfen. Welche Themen bewegen uns und werden uns bewegen, wenn wir unsere Zukunft planen? Welche Entwicklungen und Technologien sehen wir in den nächsten Jahren? Hinsichtlich der langfristigen Unternehmensplanung konzentrieren wir uns auf die folgenden Themen.

Those who are able to learn from their past experience are well equipped for the future, so the saying says. The 30th company anniversary gives a reason to reflect on the past. The reason we reflect is mainly to sharpen our vision for the future. Which topics already affect us and will continue to do so when planning our future? Which developments and technology will we be faced with in the future? We will concentrate on the following topics regarding long-term business planning.

Die Märkte, die ABAS bedient

Traditionell kommt die abas-Business-Software insbesondere in Fertigungsunternehmen zum Einsatz. Mittlerweile arbeiten jedoch auch immer mehr Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit der abas-Business-Software. Es gibt sehr viele Fertigungsunternehmen, die Handel betreiben und Dienstleistungen anbieten, beispielsweise im Servicebereich – viele von ihnen setzen auf die Funktionalitäten der abas-Business-Software. Zudem wächst der Anteil der Handels- und Dienstleistungsunternehmen in Westeuropa ständig, wogegen Produktionen oftmals in andere Länder ausgelagert werden. So bieten wir inzwischen auch Handels- und Dienstleistungsunternehmen mehr und mehr Funktionalität, denn wir wollen in Zukunft unsere Kunden in diesen Bereichen unterstützen und diese Märkte für uns erschließen. Auch den Automotive-Bereich werden wir weiter ausbauen. Aufgrund des Automotive-Paketes der abas-Business-Software in Verbindung mit den Lokalisierungen in vielen Ländern zählen zunehmend auch international tätige KFZ-Zulieferer zu unserem Kundenkreis.

Langfriststrategie der abas-Business-Software

Die evolutionäre Methode zur langfristigen Weiterentwicklung der ERP-Software von ABAS ist im Markt einzigartig. Sie führt den üblichen Lebenszyklus einer Software ad absurdum. Für die abas-Anwender ist dies von unschätzbarem Wert, denn mit den Upgrades bleiben sie stets auf dem aktuellen technischen Stand. Der Nutzen für die Anwender ist besonders hoch, weil bei der Durchführung der Upgrades die individuellen Anpassungen erhalten bleiben. Über die Jahre hinweg ergibt sich dadurch für die abas-Anwender eine immense Kostenersparnis, denn üblicherweise müssen bei der Durchführung von Upgrades erhebliche Anstrengungen unternommen werden, um die individuellen Anpassungen auch im neuen Release verfügbar zu machen. Bei ABAS hingegen ist der Aufwand vergleichsweise niedrig. Diese einzigartige Strategie ist Markenzeichen von ABAS geworden. ABAS wird die Strategie der evolutionären Weiterentwicklung der Software in Verbindung mit der abas-Upgradestrategie in Zukunft fortsetzen und weiter optimieren. Je länger ein abas-Anwender mit uns zusammenarbeitet, desto höher ist der finanzielle Nutzen.

Markets which ABAS supplies

Traditionally, abas Business Software is used in production companies. In the meantime distribution and service companies have been increasingly using abas Business Software. Many production companies which are involved in distributing and services – in the service business sector, for example, rely on the functionalities of abas Business Software. Also, the number of distribution and service companies in Western Europe is constantly growing, whereas production is often relocated to other countries. In the meantime we also provide increasing functionality for distribution and service companies to be able to support our customers in these areas in the future. We will also continue to develop the automotive area. Due to the abas Business Software automotive package and localization in many countries, international automobile vendors increasingly belong to our group of customers.

Long-term abas Business Software strategy

The evolutionary long-term development method of abas ERP is unique in the market. This is extremely valuable to abas users because through the upgrades the user always remains on an up-to-date technological status. Users have a great advantage because individual adjustments remain when an upgrade is carried out. abas users have an immense cost saving over the years because normally when an upgrade is carried out there is a high level of effort in keeping the adjustments from the old version in the new release. The effort at ABAS is very low in comparison. This unique strategy is the trademark of ABAS. ABAS will continue to further optimize the strategy of the evolutionary development of the software in connection with the abas upgrade strategy. The longer an abas user works with our software, the higher the financial advantage.



Internationaler Einsatz der abas-Business-Software

Die abas-Business-Software wird heute in mittelständischen Unternehmen weltweit, auf allen Kontinenten eingesetzt. Sie ist in mehr als 30 Bediensprachen verfügbar, auch in Chinesisch und Arabisch, auch landesspezifische Anforderungen werden berücksichtigt. Besonders mittelständische Unternehmen, die Produktions-, Vertriebs- oder Serviceniederlassungen in verschiedenen Ländern haben, machen davon Gebrauch. Für international aufgestellte Unternehmen ist der Einsatz einer einheitlichen Software in allen Ländern ein enormer Vorteil. Dies haben wir von unseren international agierenden Kunden gelernt, die uns motiviert haben, mit ihnen in den entsprechenden Ländern aktiv zu werden. Im Zuge der Globalisierung haben sehr viele mittelständische Betriebe erkannt, dass eine weltweite Präsenz für ihr Wachstum unabdingbar ist. Der Bedarf an international einsetzbarer ERP-Software ist inzwischen auch bei mittelständischen Unternehmen groß. Diese nutzen gerne die Vorteile eines starken mittelständischen Anbieters auf Augenhöhe. Die ABAS Software AG hat ein weltweites Netzwerk von Software-Partnern aufgebaut. Diese werden fortlaufend geschult. Sie übernehmen die Verantwortung und Pflege der Installationen in den jeweiligen Ländern. Dieses Netzwerk wird auch in Zukunft weiter ausgebaut.

Bei vernetzten Projekten mit mehreren Niederlassungen in verschiedenen Ländern legen wir ein besonderes Augenmerk auf bewährte Einführungskonzepte. Diese wenden wir weltweit an. Bei Projekten, die an verschiedenen Standorten durchgeführt werden, kommen die Vorteile einer einheitlichen, mit den Auftraggebern abgestimmten Projektstrategie, besonders zum Tragen.

Ziel von ABAS ist es, im Mittelstand unter den führenden Anbietern erfolgreicher internationaler ERP-Projekte zu sein. Dieses Ziel wollen wir in wenigen Jahren erreicht haben.

International implementations

Nowadays, abas Business Software is used in midsize companies worldwide and on all continents. It is available in over 30 operating languages, also Chinese and Arabic. Country-specific requirements are always being considered. Particularly midsize companies which have production, sales and service subsidiaries in different countries make optimal use of this. For internationally positioned companies, the implementation of a standard software in all countries has an enormous advantage. We learnt this from our internationally active customers who also motivated us to become active in the respective countries. Many midsize companies recognized that a worldwide presence is essential for their growth. Demand for international ERP systems has become important for midsize companies. ABAS Software AG has built a worldwide network of software partners. They are trained constantly. They are responsible for the support of installations in their respective countries.

ERP projects with several subsidiaries in different countries, are implemented with our approved implementation concepts. We apply these internationally.

ABAS aims to be one of the leading vendors in international ERP projects for midsize companies.



Technische Weiterentwicklungen der abas-Business-Software

Bei der rasanten technologischen IT-Entwicklung konzentrieren wir uns darauf, frühzeitig die technologischen Neuerungen zu identifizieren, die für unsere mittelständischen ERP-Anwender werthaltig sind. Die Entscheidung, welche Schwerpunkte bei der Weiterentwicklung der Software Priorität haben, treffen wir gemeinsam mit innovativen Kunden. Ein gesunder Mix aus Kundenwünschen, Vorstellungen der Software-Partner und aus unseren eigenen Ideen – das macht unseren Entwicklungsplan aus. Dies gilt sowohl für die Einbindung technologischer als auch für die Weiterentwicklung funktionaler Aspekte.

Web-Technologie: eBusiness und Portal

Web-Technologie ist bei ABAS fester Bestandteil der Business-Software. Web-Lösungen wie Shops, Außendienst und Service-Unterstützung rund um den Globus, aber auch SCM-Anwendungen (Supply-Chain-Management) zur Optimierung vielfältiger Prozesse zwischen den Geschäftspartnern sind Bestandteil der abas-Business-Software. Web-Anwendungen nehmen bei der abas-Business-Software einen immer breiteren Raum ein.

Neue Bedienkonzepte

Der Schritt vom grafischen User Interface zum sogenannten „Natural User Interface“ (NUI) wird als bahnbrechender Fortschritt prognostiziert. Unter NUI versteht man die Bedienung mit „natürlichen Bewegungen“, also beispielsweise durch Berühren des Bildschirms und Handbewegungen über dem Bildschirm – aber in jedem Fall ohne physikalische Tastatur. Dies ist nur ein Beispiel, wie neue Bedienkonzepte in der ERP-Software zum Tragen kommen. Auch die Spracheingabe gewinnt zunehmend an Bedeutung. Neuen Bedienkonzepten schreiben wir eine hohe Wertigkeit zu.

Technical developments of abas Business Software

With the rapid technological IT development, we concentrate on identifying the technological innovations and expansions, at an early stage, which would be advantageous to our midsize ERP users. Together with innovative customers we decide which focal points of the software development have priority. A mix of customer demands, visions of software partners, and our own ideas are part of our development strategy. This applies to the integration of technological, functional aspects and also to further development.

Web technology: eBusiness and Portal

Web technology is a fixed component of the business software at ABAS. Web solutions such as eShops, CRM and service support around the world, but also SCM (Supply Chain management) applications to optimize multifaceted processes between business partners are a fixed part of abas Business Software. Web applications are becoming an increasingly larger part of abas Business Software.

New User Interface

The step from the graphical user interface to the so-called „Natural User Interface“ (NUI) is predicted to be a groundbreaking development. What one understands under NUI is that the operation is through „natural movement“, by touching the screen and hand movements over the screen – operation without a keyboard, for example. This is only an example of how new operation concepts become part of the ERP software. Language entry is also becoming increasingly significant. New operation concepts are a highly significant topic for ABAS.





Cloud Computing & Software as a Service (SaaS)

Dies sind Themen, die Ziele wie Ausfallsicherheit und Performance bei reduzierten Kosten verfolgen. Dabei werden im Web stehende Rechen- und Speicherkapazitäten genutzt. Es ist für den Nutzer nicht relevant, welche Kapazitäten dies konkret sind und wo sie stehen, da leistungsabhängig abgerechnet wird. Der Nutzer benötigt kaum noch eine eigene IT-Infrastruktur, da der Provider die benötigte Rechen- und Speicherleistung ebenso zur Verfügung stellt wie Security, Upgrades und vieles mehr. Für mittelständische Unternehmen wird dieses Thema in absehbarer Zeit nur in spezifischen Randbereichen eine Rolle spielen.

Mobilität

Vor 25 Jahren haben wir unseren ersten Fernwartungszugang mit Hilfe eines Telefon-Akustikkopplers mit einer Übertragungsrate von 300 Baud, also 300 Zeichen pro Sekunde eingerichtet. Das war zwar schneller als zum Kunden zu fahren, aber richtig arbeiten konnte man damit nicht. Heute haben wir Netze mit einigen Megabit Übertragungsrate, die Millionen mal schneller sind. Smartphones, iPad, iPhone, UMTS etc. sind heute Stand der Technik. Die mobile Nutzung von Business-Software ist bereits im Kommen. Diese wird ganz sicher mit hoher Geschwindigkeit voranschreiten.

Funktionalität

Natürlich gibt es immer noch weitere Funktionalitäten, die in einer ERP-Software sinnvoll sind. Aber die Zukunft gehört nicht nur der Erweiterung von Funktionalität zur Verbesserung der Unternehmensprozesse, sondern auch der Beantwortung unternehmensstrategischer Fragen. Man erwartet zukünftig, dass die im ERP-System verwendeten vielfältigen Daten analysiert werden können, um daraus Planzahlen und strategische Entscheidungen ableiten zu können. Business Intelligence spielt dabei eine zentrale Rolle. Für ABAS ist dies ein wichtiges Thema, an dem intensiv gearbeitet wird.

Enterprise Application Integration (EAI)

Die nahtlose Integration von Software verschiedener Hersteller ist ein weiterer Trend. Enterprise Application Integration (EAI) für die sichere Einbindung von verschiedenen Anwendungen oder die Integration über Webservices sind wichtige Bausteine. Hier bietet ABAS heute schon einige Lösungen, die bei Anwendern bereits eingesetzt werden.

Cloud Computing & Software as a Service (SaaS)

Cloud Computing and SaaS are topics which have goals such as reliability and performance to low costs. Calculating and memory capacity available in the Web are used. Which capacities these are and where they are is not relevant for the user because it is performance-related. The user hardly requires an individual IT infrastructure because the provider supplies the required calculation and memory capacity and also the security, upgrades and much more. This topic only plays a part in specific areas of a midsize company in the near future.

Mobility

25 years ago we set up our first remote access with the aid of a telephone acoustic coupler with a transmission rate of 300 baud, that is to say 300 characters per second. This was faster than driving to the customer, but one couldn't really work properly with it. Now we have networks with a transmission rate of multiple megabits, which are a million times faster. Smartphones, iPad, iPhone, UMTS etc. are state of the art these days. Today, ABAS develops applications and tools on devices like the iPhone, iPad, and other smartphones to enable mobility and ensure productivity for our customers around the world.

Functionality

Of course there are many functionalities which can be added to an ERP software. Not only the expansion of functionalities to improve business processes is part of the future, but also providing answers to questions about business strategy. In the future it is expected to be able to analyze the data used in the ERP system and to be able to generate planned figures, and to make strategical decisions from this data. Business Intelligence plays a central role here. For ABAS this is an important topic which is being worked on intensively.

Enterprise Application Integration (EAI)

The seamless integration of software of different manufacturers is another trend. Enterprise Application Integration (EAI) for the secure integration of different applications, or the integration through web services, are important components. ABAS already provides several solutions in this area which have also already been implemented for users.

Wirtschaftliche Basis

Die stabile wirtschaftliche Basis ist für uns die Voraussetzung schlechthin für die langfristige Zukunftsplanung. Wirtschaftliche Stabilität bietet uns Handlungsspielraum und ist Voraussetzung für Innovationen. Unternehmensabsicherung steht bei der ABAS Software AG vor Wachstum. Seit 15 Jahren schreibt ABAS Gewinne. Diese werden zur Stärkung des Eigenkapitals verwendet. Die Eigenkapitalquote beträgt heute, im Jahr 2010, 81%. Unseren Kunden bieten wir Investitionssicherheit. Die Strategie des nachhaltigen Wirtschaftens in Verbindung mit der Unabhängigkeit von Banken und Investoren wird auch in Zukunft für uns bestimmend sein.

Werteorientierte Unternehmenskultur bestimmt unseren Erfolg

Wer wünscht sich nicht verlässliche und faire Partnerschaften? Wer schätzt nicht die hohe Qualität von Produkten, Prozessen und Methoden? Diese Faktoren sind Voraussetzung für eine hohe Produktivität. In den drei Jahrzehnten unseres Unternehmensdaseins sind Sie fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur geworden.

Economic basis

The stable economic basis is the absolute prerequisite for us when it comes to long-term planning. Economic stability provides us with room to maneuver and is a prerequisite for innovations. Securing the company is more important to the ABAS Software AG than growth. ABAS has been making profit for the past 15 years. This profit is used to strengthen the equity of the company. The equity ratio for the year 2010 is 81%. We offer our customers investment security. The strategy of the sustainable development in connection with the independence of banks and investors will also be important for the future.

Value-oriented business culture determines our success

Who doesn't wish for reliable and fair partnerships? Who doesn't value high quality products, processes and methods? These factors are the prerequisite for a high level of productivity. These have become a fixed part of our company culture in the three decades of our existence.





Drei Jahrzehnte ABAS: Anwender gratulieren

Three Decades of ABAS: users congratulate



Allgaier Gruppe

„Sehr gerne schließe ich mich dem sicherlich großen Kreis der Gratulanten an und spreche Ihnen meine Glückwünsche und meine Anerkennung zu Ihrem 30-jährigen Firmenjubiläum aus. Wenn man bedenkt, wie schwierig es ist, gerade in Ihrer, sich stetig wandelnden und immer komplexer werdenden Branche über die Jahre hinweg Stand zu halten und sich auf dem Markt zu etablieren, so kann man in Ihrem Fall bereits von einem standhaften Traditionsunternehmen sprechen. Ihre Produkte und Leistungen sind heute überall anerkannt und Ihr Ruf ist ausgezeichnet. Das kann ich im Namen der Allgaier Gruppe nochmals unterstreichen und danke Ihnen für die mittlerweile auch schon 7-jährige erfolgreiche partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Häusern. Ich bin davon überzeugt, dass Sie Ihre hervorragenden Leistungen auch künftig weiterführen und Ihre Branche weiterhin tatkräftig unterstützen und bereichern werden. Ich wünsche Ihnen und Ihren Mitarbeitern alles Gute für eine erfolgreiche Zukunft!“

Markus Kyas, Dipl.-Wirt.-Ing. (FH), abas-Systemadministrator in der Allgaier Gruppe

Allgaier Group

"I also want to join the chorus of people offering congratulations and would like to express my appreciation on your 30th anniversary. When considering how hard it is to weather market cycles in your continuously changing and complex industry and to become established on the market, then in your case one can already talk about a traditional company. Your products and services are well acknowledged and your reputation is excellent. In the name of the Allgaier Group I can only emphasize this fact and thank you for seven years of successful and fair cooperation. I am convinced that your excellent services will continue and will also support and enrich your industry in the future. All the best to you and your employees for a successful future!"

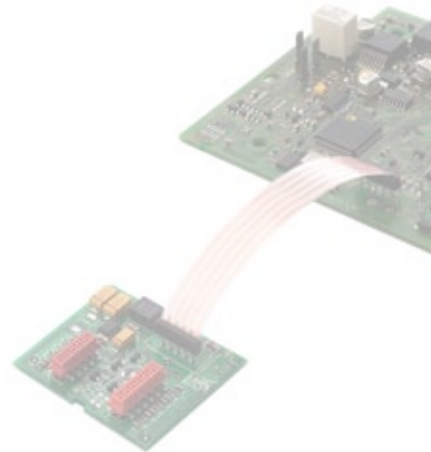
Markus Kyas, Industrial Engineer, abas system administrator in the Allgaier Group



ADAPT Elektronik GmbH

„Seit Einführung von abas-ERP konnten wir, auch mit Unterstützung der ABAS Projektierung Rhein-Main, unsere Prozesse permanent verbessern. Besonders schätzen wir die Möglichkeit, zusammen mit vielen anderen Anwendern in der abas-Usergroup (EUG), unsere Ideen und Anforderungen direkt mit den abas-Software-Entwicklern vorzubringen. Zum 30-jährigen Jubiläum gratulieren wir der ABAS Software AG und freuen uns auf eine weitere gute sowie für beide Seiten gewinnbringende Zusammenarbeit.“

Michael Schneider, Prokurist und Leiter Rechnungswesen, ADAPT Elektronik GmbH



ADAPT Electronic GmbH

"Since the implementation of abas ERP and thanks to the support of ABAS Projektierung Rhein-Main we were able to permanently improve our processes. We value the option of being able to promote our ideas and requirements directly with the abas software developers and together with many other users in the abas user group (EUG). We congratulate ABAS Software AG on its 30th anniversary and are looking forward to a good and profitable continuing cooperation."

Michael Schneider, Authorized Representative and Head of Accounting, ADAPT Elektronik GmbH



Armaturenwerk Hötensleben GmbH

„Wir wünschen der ABAS Software AG und ihren Mitarbeitern alles Gute zum 30-jährigen Bestehen! Mehr als 18 Jahre davon konnte unsere Firma diesen Weg gemeinsam mit ABAS gehen. Die erfolgreiche Entwicklung unserer Firma ist auch eng mit der Nutzung der abas-Business-Software verbunden. Unter Nutzung der sich stetig entwickelnden Software von ABAS konnten viele Prozesse optimiert und Kosten gesenkt werden.“

Armaturenwerk Hötensleben GmbH

"All the best to the ABAS Software AG and its employees on the 30th anniversary! For over 18 years we were able to go on this journey together with ABAS. The successful development of our company is closely connected to the use of abas Business Software. Many processes could be optimized and costs were reduced by using the continuously developing software by ABAS."

Ingolf Wölk, Head of IT/Logistics, Armaturenwerk Hötensleben GmbH



Baltic Metalltechnik GmbH

„Wir gratulieren der ABAS Software AG ganz herzlich zum 30-jährigen Firmenjubiläum. Seit nahezu vier Jahren arbeiten wir am Standort Grevesmühlen sehr erfolgreich mit dem ERP-System aus dem Hause ABAS. Für unser vielfältiges Leistungsspektrum, der Konstruktion, Fertigung und Montage von Blechkomponenten bis hin zu komplexen Maschinenverkleidungen, ist die hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der abas-Business-Software äußerst wichtig. Durch die hervorragende Zusammenarbeit mit der abas-Kundenbetreuung ist das System in perfekter Weise an unsere Bedürfnisse und Anforderungen angepasst worden. In allen Verwaltungs- und Fertigungsbereichen sind wir stets in der Lage, schnell und unkompliziert zu allen Prozessen klare Aussagen zu treffen. Das abas-System ist bei unseren Mitarbeitern im höchsten Maße anerkannt und für den Standort unverzichtbar geworden.“

Baltic Metalltechnik GmbH

"We, the Baltic Metalltechnik GmbH, heartily congratulate ABAS Software AG on its 30th anniversary. For almost four years we have been successfully working with the abas ERP system. The high level of flexibility and adjustability of abas Business Software are very important for our varied range of services, from construction, production and assembly to sheet metal components and complex machine covers. The system has been adjusted perfectly to our requirements and needs, due to the excellent cooperation with the abas customer support. In all administrative and productive areas we are always able to make quick, uncomplicated and clear statements regarding all processes. abas ERP is highly valued by all our employees and is essential for our location."



BBW Lasertechnik GmbH

„Die BBW Lasertechnik GmbH ist als mittelständisches Unternehmen im Bereich der Metallbe- und -verarbeitung Partner der Automobilindustrie, der Luftfahrt, des Maschinenbaus, der Elektro- und Medizintechnik. Immer komplexer werdende Anforderungen und Aufgabenstellungen seitens unserer Kunden sowie der stetig wachsende Verwaltungsaufwand im Tagesgeschäft erfordern ein leistungsstarkes ERP-System. Nachdem mehrere alternative Softwarelösungen nicht überzeugen konnten, fiel die Wahl schnell auf abas-ERP. Wir setzen abas-ERP nun schon seit 2004 in allen Unternehmensbereichen (z. B. in Produktion, Lager, Disposition, Buchhaltung, Qualitätsmanagement) ein und sind mit der Software sehr zufrieden. Trotz der einfachen und übersichtlichen Handhabung lassen sich selbst komplizierte Geschäftsvorgänge korrekt und transparent abbilden. Die Anpassungsfähigkeit an die individuellen Bedürfnisse im Unternehmen ist ein großer Pluspunkt im Vergleich zu anderen ERP-Systemen. Wir gratulieren der ABAS Software AG herzlich zum 30-jährigen Jubiläum und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit. Für die Zukunft wünschen wir Ihnen und Ihren Mitarbeitern weiterhin viel Erfolg und alles Gute.“

Dr. Johannes Weiser und Johann Bürger, Geschäftsleitung, BBW Lasertechnik GmbH

BBW Lasertechnik GmbH

„BBW Lasertechnik GmbH is a midsize company in the area of metal working and processing and partner of the automotive industry, aviation, mechanical engineering, electronical and medical engineering. More and more complex requirements and tasks on the part of our customers as well as the continuously growing administrative effort in day-to-day business require a high-performance ERP system. Our choice was made quickly in favor of abas ERP after several alternative software solutions were not able to convince us. Since 2004 we have been using abas ERP in all company areas (e.g. in production, warehouse, scheduling, accounting, quality management) and are very content with the software. Even complicated business processes can be represented correctly and quickly, despite the easy and clear handling. The adaptability to individual requirements in the company is a huge plus compared to other ERP systems. We congratulate the ABAS Software AG on its 30th anniversary and are looking forward to a good cooperation. We wish you and your employees success and all the best for the future.“

Dr. Johannes Weiser and Johann Bürger, Management, BBW Lasertechnik GmbH



günter bechtold gmbh

„Zum Jubiläum alles Gute. Fast 2/3 dieses Weges durften wir gemeinsam gehen. Dass wir immer noch auf Daten der ersten Stunde zurückgreifen zeigt, wie gut sich alles entwickelt hat. Wir freuen uns auf eine weitere Zusammenarbeit, da unsere Entwicklung nicht durch die EDV gebremst wird. Alles Gute.“

Dietmar Ahl, Geschäftsführer, günter bechtold gmbh

günter bechtold gmbh

„All the best on your anniversary. We were allowed to go almost 2/3 of this way together. We are still accessing data used from the start which shows how well everything has developed. We are looking forward to our further cooperation because our development is not slowed down by IT. All the best.“

Dietmar Ahl, CEO, günter bechtold gmbh



Bergmann & Hillebrand GmbH & Co. KG

„Die Firma Bergmann & Hillebrand GmbH & Co. KG ist als Hersteller von Präzisionslochblechen in einem hohen Maße von dem reibungslosen Zusammenspiel aller Komponenten abhängig. Produktion, Verwaltung und Vertrieb müssen problemlos miteinander kommunizieren können. Hierfür ist ein cleveres ERP-System notwendig. Wir haben uns bereits 1988 für ABAS entschieden und sind heute froh, dass wir gemeinsam den langen Weg mit ABAS gehen konnten. Wir wünschen dem gesamten Team zum 30-jährigen Jubiläum alles Gute sowie weiterhin Fortune, die Bedürfnisse des Marktes zu erkennen und entsprechende Lösungen umzusetzen.“

Bergmann & Hillebrand GmbH & Co. KG

„The company Bergmann & Hillebrand GmbH & Co. KG as a manufacturer of precision perforated sheets is highly dependent on all areas of the company cooperating smoothly. Production, administration and sales must be able to communicate easily with each other. A clever ERP system is required for this. In 1988 we already decided to implement ABAS and are now happy that we were able to go this long journey with them. We wish the whole team all the best for the 30th anniversary and continued success in realizing what the market requires and providing the appropriate solutions.“

Bergmann & Hillebrand GmbH & Co. KG

Brenner & Näther GmbH & Co. KG

„Erfolg hat nur, wer etwas tut, während er auf den Erfolg wartet“ – das Team von Brenner & Näther GmbH & Co. KG ist davon überzeugt, dass dieses Zitat von T.A. Edison hervorragend dazu geeignet ist, der ABAS Software AG und ihren umtriebigen Mitarbeitern und Partnern unsere Gratulation zum 30-jährigen Bestehen auszusprechen.“

Karl Kreuser, Geschäftsführer, Brenner & Näther GmbH & Co. KG

Brenner & Näther GmbH & Co. KG

“Everything comes to him who hustles while he waits” – the Brenner & Näther GmbH & Co. KG team is convinced that this quotation by T.A. Edison is perfectly suited to congratulate the ABAS Software AG, its employees and partners on the 30th anniversary.”

Karl Kreuser, CEO, Brenner & Näther GmbH & Co. KG



Wäscherei Büchele GmbH & Co. KG

„Wir gratulieren ABAS zum 30-jährigen Bestehen. Auch unser gemeinsamer Weg feiert Jubiläum. Seit 10 Jahren arbeiten wir erfolgreich zusammen. Ein guter Grund einmal Danke zu sagen.“

Lars-Henrik Walther, Assistent der Geschäftsleitung, Wäscherei Büchele GmbH & Co. KG

Wäscherei Büchele GmbH & Co. KG

“We congratulate ABAS on its 30th anniversary. Our cooperation is also celebrating its anniversary. We have been working together successfully for 10 years. This is a great opportunity to say thank you.”

Lars-Henrik Walther, Management Assistant, Wäscherei Büchele GmbH & Co. KG



Buss AG

„Buss AG gratuliert zum 30-jährigen Bestehen der ABAS Software AG. Als noch junges Mitglied der abas-Anwender-Gemeinde gratulieren wir recht herzlich einem starken Unternehmen mit starken Mitarbeitern und einem tollen Produkt. Wir wünschen weiterhin Innovationskraft und Erfolg.“

Michael Kasimir, CIO, Buss AG

Buss AG

“Buss AG congratulates ABAS on its 30th anniversary. As a young member of the ABAS user group we congratulate a strong company with strong employees and a great product. We wish you lots of innovations and success.”

Michael Kasimir, CIO, Buss AG



CabTec Holding AG

„Die CabTec Gruppe setzt schon seit mehr als 15 Jahren ERP-Projekte mit der ABAS Software AG und ihren Partnern um. Diese langjährige Zusammenarbeit zeugt von der Innovationsfähigkeit der ABAS Software AG und bestätigt, dass wir uns damals für einen sehr guten Geschäftspartner entschieden haben. Wir gratulieren der ABAS Software AG zum 30-jährigen Jubiläum, grüssen alle Mitarbeiter der ABAS Software AG und freuen uns auf weitere gemeinsame Projekte.“

Fredy Zwyssig, CFO, CabTec Holding AG

CabTec Holding AG

“The CabTec Group has been realizing ERP projects with the ABAS Software AG and its partners for over 15 years. This long-term cooperation shows the capacity for innovation of ABAS Software AG and confirms that we decided on a very good business partner at that time. We congratulate the ABAS Software AG on its 30th anniversary, we greet all employees of ABAS Software AG and are looking forward to further joint projects.”

Fredy Zwyssig, CFO, CabTec Holding AG



Cool Italia GmbH

„30 Jahre ABAS – na das ist doch was!
Für dieses lange Bestehen lassen wir uns es nicht entgehen
unsere herzlichsten Wünsche zu äußern und hoffen auf weiteres Vergrößern:
Ob eBusiness, ERP oder CRM – für ABAS alles kein Problem.
Wir sind noch neu und bleiben schon treu!
Nochmals das Allerbeste für weitere 30 schöne Feste!“

Cool Italia GmbH

“30 years of ABAS – now that’s really something! We cannot resist to express our best wishes on this anniversary and hope you will continue to grow: whether it be in eBusiness, ERP or CRM – for ABAS it’s all no problem. We are new and remain true. We would like to wish you all the best for another 30 years of celebrations!”



Deuringer Maschinenbau GmbH & Co. KG

„Seit 13 Jahren beginnt unser Arbeitstag mit dem Aufrufen der abas-Business-Software und endet mit dem Abschalten des Programmes. Danke für die jahrelange Zusammenarbeit! Herzlichen Glückwunsch zum 30-jährigen Bestehen!“

Deuringer Maschinenbau GmbH & Co. KG

“For 13 years now we have been starting our workday by calling up the abas Business Software and ending it by shutting down the program. Thank you for the long lasting cooperation! All the best for your 30th anniversary!”



Dienes Corporation

„Wir haben uns aufgrund der einfachen Bedienbarkeit für abas-ERP entschieden und weil die Software an die Dienes-Geschäftsprozesse angepasst werden kann. Die Dienes-Gruppe freut sich auf die Zukunft, da wir von älterer ERP-Technologie zu abas-ERP, der Software mit Perspektive, wechseln. Herzlichen Glückwunsch zum 30. Geburtstag!“

Ken Jalliet, Controller, Dienes Corporation

Dienes Corporation

“We chose abas ERP because it is easy to use and the software is able to be customized to the way Dienes conducts its business. The Dienes Group looks forward to the future as we move from older ERP technology to abas ERP, the software for the future. Congratulations on your 30th birthday!”

Ken Jalliet, Controller, Dienes Corporation



EPHY-MESS Gesellschaft für Elektro-Physikalische Messgeräte mbH

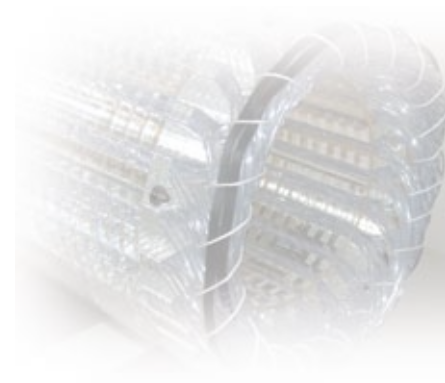
„30 Jahre sind für einen Industriebetrieb keine lange Zeit, für den Hersteller einer ERP-Software aber sicher doch. Viele Anbieter sind in dieser Zeit gekommen und wieder gegangen. Nur wenige konnten sich behaupten. Bereits im neunten Jahr begleiten wir die ABAS Software AG auf ihrem erfolgreichen Weg und werden dies sicher auch weiterhin tun.“

Gerhard Herdt, Projekt Manager, EPHY-MESS Gesellschaft für Elektro-Physikalische Messgeräte mbH

EPHY-MESS Gesellschaft für Elektro-Physikalische Messgeräte mbH

“30 years are not a long time for an industrial establishment, but they are for an ERP software provider. Many providers have come and gone. Only a few could hold their ground. For nine years we have been accompanying ABAS Software AG on their successful way and will continue to do so.”

Gerhard Herdt, Project Manager, EPHY-MESS Gesellschaft für Elektro-Physikalische Messgeräte mbH





Faist Anlagenbau GmbH

„Faist Anlagenbau GmbH gratuliert ABAS zum 30-jährigen Bestehen und wünscht weiterhin viel Erfolg für die kommenden Jahre.“

Andreas Merk, Faist Anlagenbau GmbH

Faist Anlagenbau GmbH

"Faist Anlagenbau GmbH congratulates ABAS on its 30th anniversary and wishes every success for the years to come."

Andreas Merk, Faist Anlagenbau GmbH



FEIX Druckguss GmbH & Co. KG

„Erfolg braucht starke Partner: Die ABAS Software AG ist mit ihrer Software unser permanenter Begleiter durch wirtschaftlich gute und schlechte Zeiten. Ohne die Softwarelösung wäre ein konkurrenzfähiges Agieren am Markt heute nicht mehr denkbar. Wir wünschen der ABAS Software AG zum 30-jährigen Bestehen alles Gute und hoffen auf weitere 30 Jahre Erfolgsgeschichte.“

Holger Kühnel, Kaufmännischer Leiter, FEIX Druckguss GmbH & Co. KG

FEIX Druckguss GmbH & Co. KG

"Success needs strong partners: with its software, the ABAS Software AG is our permanent companion in good and bad economic times. Today, competitive operation on the market would no longer be possible without the software solution. For its 30th anniversary we wish all the best to the ABAS Software AG and hope for another 30 years of success stories."

Holger Kühnel, Head of Sales, FEIX Druckguss GmbH & Co. KG



GoGaS Goch GmbH & Co. KG

„Dreißig erfolgreiche Jahre – darauf können Firmenleitung und Mitarbeiter/innen mit Stolz und Freude zurückblicken. Wir gratulieren herzlich und freuen uns auf eine weiterhin angenehme und konstruktive Zusammenarbeit.“

GoGaS Goch GmbH & Co. KG

"Thirty successful years – this is what company management and employees can proudly look back on. Warmest congratulations! We are looking forward to a further pleasant and positive cooperation."



Erwin Halder KG

„Herzlichen Glückwunsch zum 30-jährigen Jubiläum. Wir wünschen ABAS und unserem abas-Partner für die Zukunft alles Gute, viel Erfolg und weiterhin tolle Lösungen, die uns ermöglichen, abas-ERP unternehmensweit zu optimieren.“

Martin Halder, Prokurist - Kaufmännischer Leiter / Business Director, Erwin Halder KG

Erwin Halder KG

"All the best for your 30th anniversary! We wish ABAS and our abas partner all the best for the future, success and many innovative solutions which will make it possible for us to optimize abas ERP in the entire company."

Martin Halder, Authorized Representative - Head of Sales/Business Director, Erwin Halder KG



Hansaton Akustik GmbH

„Wir gratulieren herzlich zum Firmenjubiläum! Seit nunmehr 15 Jahren arbeiten wir zusammen und schätzen ABAS als einen kompetenten Partner, der Bedürfnisse erkennt, Wünsche berücksichtigt und hilft, unsere internen Prozesse weiter zu optimieren. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!“

Hansaton Akustik GmbH

"Warmest congratulations on the company's anniversary! For over 15 years we have been working with and appreciating ABAS as a competent partner who recognizes requirements, accommodates our wishes and helps us to optimize our internal processes. We look forward to a continuing successful cooperation!"



/H&B/ Electronic GmbH & Co. KG

„SteinhilberSchwehr ist seit vielen Jahren unser Partner für sämtliche Probleme im EDV-Umfeld. Wir gratulieren ABAS zum Jubiläum und wünschen uns weiterhin eine erfolgreiche partnerschaftliche Zusammenarbeit.“
Hans Böhm, Geschäftsführer, /H&B/ Electronic GmbH & Co. KG

/H&B/ Electronic GmbH & Co. KG

"For many years SteinhilberSchwehr has been our partner for all problems in our IT environment. We congratulate ABAS on its anniversary and are looking forward to a successful and fair cooperation in the future."

Hans Böhm, CEO, /H&B/ Electronic GmbH & Co. KG



Herrmann Ultraschall GmbH & Co. KG.

„Als einer der ersten Anwender der damaligen abas-EKS-Software gratulieren wir der ABAS Software AG recht herzlich zum Jubiläum. Als Maschinenbauer mit vielen Varianten- und einer großen Fertigungskomplexität nutzen wir das System sehr breit. In einer guten Zusammenarbeit wurden wir stets sehr gut betreut.“
Arnold Schneider und Thomas Herrmann, Geschäftsführung, Herrmann Ultraschall GmbH & Co. KG.

Herrmann Ultraschall GmbH & Co. KG.

„As one of the first users of what was the abas EKS software, we heartily congratulate the ABAS Software AG on its anniversary. As engine builders with many variants and complex production, we use the system in many areas. We were always supported very well by ABAS in our cooperative working.“

Arnold Schneider and Thomas Herrmann, Management, Herrmann Ultraschall GmbH & Co. KG



Klumpp GmbH & Co. KG

„ABAS und SteinhilberSchwehr sind seit vielen Jahren zuverlässige Partner, die uns dabei unterstützen, den stetig wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.“
Nils Fuchs, Kaufmännischer Leiter, Klumpp GmbH & Co. KG

Klumpp GmbH & Co. KG

"For many years ABAS and SteinhilberSchwehr have been reliable partners. Both of them support us to fulfill the constantly growing requirements of our customers."
Nils Fuchs, Head of Sales, Klumpp GmbH & Co. KG



Max Knobloch Nachf. GmbH

„Liebes abas-Team, herzlichen Glückwunsch! 30 Jahre sind eine tolle Zeit. Und auch wenn wir erst seit 7 Jahren dabei sind, möchten wir uns für die gute Zusammenarbeit bedanken. Unsere Fragen und Probleme werden immer schnell und unkompliziert bearbeitet. Die individuellen Lösungen für unsere unternehmensspezifischen Ansprüche haben uns damals von ABAS überzeugt. Aber entscheidend für uns ist heute die sehr gute persönliche Beratung und qualifizierte Betreuung durch unseren abas-Partner. Dafür gibt es die Note 1. Machen Sie weiter so!“

Im Namen der Geschäftsleitung, Erika Kolbe, Reinhard Kolbe und Thomas Kolbe,
Max Knobloch Nachf. GmbH

Max Knobloch Nachf. GmbH

"Dear abas team, congratulations! 30 years is a long time. Even if we have only been a part for 7 years, we would like to thank you for the good cooperation. Our questions and problems were always processed quickly and clearly. At that time ABAS convinced us with customized solutions for our company-specific requirements. Decisive for us today is the very good personal consultation and the qualified support through our abas partner. For this we award top ratings. Keep up the good work!"

On behalf of the management, Erika Kolbe, Reinhard Kolbe and Thomas Kolbe,
Max Knobloch Nachf. GmbH



Kugel Edelstahlverarbeitung GmbH

„Wir gratulieren der ABAS Software AG herzlich zum 30-jährigen Jubiläum und bedanken uns beim abas-Partner aus Udingen für die hervorragende Betreuung der vergangenen Jahre.“

Thomas Lubert, Prokurist / Leiter Finanz- und Rechnungswesen, Kugel Edelstahlverarbeitung GmbH

Kugel Edelstahlverarbeitung GmbH

„We warmly congratulate ABAS Software AG on its 30th anniversary and thank our abas partner for the excellent support in the past years.“

Thomas Lubert, Authorized Representative/Head of Finance and Accounting,
Kugel Edelstahlverarbeitung GmbH



Kyburz Drehteile AG

„30 Jahre ABAS sind im Vergleich zu den 3 Jahren, in denen wir mit der abas-Business-Software arbeiten, eine lange Zeit. Wir gratulieren der Firma ABAS und ihrem Partner BYTiCS zum Jubiläum und wünschen uns allen einen erfolgreichen gemeinsamen Weg in die Zukunft.“

Heiner Kyburz, Leiter Administration, VR-Präsident, Kyburz Drehteile AG

Kyburz Drehteile AG

„Compared to the three years we have been using abas Business Software, 30 years is a long time. We congratulate the company ABAS and its partner BYTiCS on the anniversary and wish us all a successful future.“

Heiner Kyburz, Head of Administration, Administrative Board, Kyburz Drehteile AG



Massoth Elektronik GmbH

„Soeben haben wir unser diesjähriges Upgrade durchgeführt: Auch nach 10 Jahren ABAS sind wir sicher, auf das richtige System gesetzt zu haben. Der Vorteil liegt ganz klar im umfassenden Leistungsspektrum des Standards sowie der flexiblen Nutztiefe des Systems. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg!“

Daniel Massoth, Stellv. Geschäftsführung, Massoth Elektronik GmbH

Massoth Elektronik GmbH

„We just carried out our annual upgrade. Even after 10 years of ABAS we are sure that we have opted for the right system. The advantage clearly is the comprehensive range of services in the standard as well as the flexible use of the system. We wish you much success!“

Daniel Massoth, Acting CEO, Massoth Elektronik GmbH





Josef Mehrer GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

„Software für den Mittelstand“, so lautet der Slogan der ABAS AG. Wir, die Josef Mehrer GmbH & Co. KG wurden 1889 in Balingen gegründet und gehören zu den weltweit führenden Herstellern von ölfreien Kolbenkompressoren für medienneutrale Prozessgasanwendungen. Wir legen besonderen Wert auf eine Software-Lösung, die sich den Anforderungen unserer hohen Varianz und der vielfältigen Produktausprägung ständig anpasst. Da wir den Dienstleistungssektor ständig optimieren und ausbauen ist es uns wichtig, einen Partner an der Seite zu haben, der ebenso vielfältig in der Produktausprägung und flexibel in der Anwendung ist, wie wir. Die abas-ERP-Software ist das definitiv und durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit konnten auch wir dazu beitragen, dass sich abas-ERP weiterentwickelt. Wir hoffen, dass wir auch in den nächsten Jahren mit neuen Ideen und der hohen Kompetenz von ABAS gemeinsam weiter erfolgreich sind. Wir gratulieren zum 30-jährigen aus Balingen.“

Jörg-Peter Mehrer, Geschäftsführender Gesellschafter, Josef Mehrer GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

Josef Mehrer GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

“Software for midsize businesses“, this is the slogan of the ABAS AG. We, the Josef Mehrer GmbH & Co. KG were founded in 1889 and are one of the worldwide leading providers of oil-free piston compressors and screw compressors. We place great emphasis on a software solution which constantly adapts to our varied requirements and the many different product characteristics. Since we are constantly optimizing and expanding our service sector it is very important for us to be partnered with someone who is as versatile in product characteristics and flexible in the application as we are. abas ERP certainly is. Through the faithful cooperation we were also able to contribute to the further development of abas ERP. We hope that together we will continue to be successful in the years to come with new ideas and the high competence of ABAS. Mehrer congratulates on your 30th anniversary!”

Jörg-Peter Mehrer, Managing Partner, Josef Mehrer GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

MULAG

MULAG Fahrzeugwerk Heinz Wössner GmbH u. Co. KG

„Seit Juni 1990 setzt unser Unternehmen abas-ERP ein. Die Software wurde permanent weiterentwickelt und hat die für uns wesentlichen Funktionen komplett integriert. Insbesondere schätzen wir die Möglichkeit, individuelle Anpassungen vorzunehmen, damit die Prozesse im Unternehmen detailliert abgebildet werden können. Die Upgradefähigkeit des Systems bleibt trotzdem vollständig erhalten. Die Flexibilität unseres Unternehmens ist durch abas-ERP sichergestellt.“

Dieter Doll, MULAG Fahrzeugwerk Heinz Wössner GmbH u. Co. KG

MULAG Fahrzeugwerk Heinz Wössner GmbH u. Co. KG

“Since June 1990 we have implemented abas ERP at our company. The software has developed permanently and has completely integrated the important functions. We in particular value the possibility of making individual adjustments so that the processes in the company can be represented in detail. The upgradeability of the system remains regardless. The flexibility of our company is supported by abas ERP.”

Dieter Doll, MULAG Fahrzeugwerk Heinz Wössner GmbH u. Co. KG



Deutsche Pentosin-Werke GmbH

„Liebes abas-Team, seit fast 15 Jahren trägt ABAS einen entscheidenden Beitrag zum Wachstum unseres Unternehmens bei. Immer komplexere Geschäftsprozesse und unser starkes Wachstum sind stets eine Herausforderung für ABAS, aber viele Anforderungen wurden gemeistert. Dafür danken wir Ihnen und freuen uns auf die Fortsetzung der Zusammenarbeit mit Ihrem Haus.“

Thomas Tschiersch, IT, Deutsche Pentosin-Werke GmbH

Deutsche Pentosin-Werke GmbH

“Dear abas team, for almost 15 years ABAS has made a considerable contribution to the growth of our company. Increasingly complex business processes and our strong growth are constant challenges for ABAS, but many of them were mastered. We thank you for this and are looking forward to our continuing cooperation.”

Thomas Tschiersch, IT, Deutsche Pentosin-Werke GmbH



Walter Pottiez GmbH

„Herzliche Glückwünsche zum 30-jährigen Bestehen. Gerne möchten wir auch in Zukunft gemeinsam mit SteinhilberSchwehr und ABAS zusammenarbeiten, um auch weiterhin allen Anforderungen gerecht zu werden.“

Lars Kölle, Geschäftsführer, Walter Pottiez GmbH

Walter Pottiez GmbH

“All the best for your 30th anniversary. We would like to continue working together with SteinhilberSchwehr and ABAS to fulfill all future requirements.”

Lars Kölle, CEO, Walter Pottiez GmbH

R.E.D.

R.E.D. GmbH

„Zu 30 Jahren ABAS Software AG gratuliere ich herzlich. Mich als „Freizeitadministrator“ begeistert immer wieder, wie schnell die Upgrades durchgeführt sind, wieviel ich selber umsetzen kann und welche Möglichkeiten abas-Handel bzw. abas-eB unserem Unternehmen bieten. Ich hebe das Glas auf die nächsten 30 Jahre!“

Alex Jonas, Assistent der Geschäftsführung und Projektverantwortlicher, R.E.D. GmbH

R.E.D. GmbH

“I warmly congratulate you on 30 years of ABAS. As a ‘hobby administrator’ I am always amazed how quickly upgrades are carried out, how many of the things I can realize myself and which opportunities abas Distribution or abas eB provides to our company. I raise my glass to the next 30 years!”

Alex Jonas, Management Assistant and Project Manager, R.E.D. GmbH

Rietl

RIETL GmbH

„Herzlichen Glückwunsch zum 30-jährigen Bestehen und Danke für die gute Betreuung in den vergangenen 10 Jahren. Wir freuen uns auf eine weiterhin überaus angenehme Zusammenarbeit.“

Michael Rietl, RIETL GmbH

RIETL GmbH

“Congratulations on your 30th anniversary and thank you for the good support over the past 10 years. We look forward to a continuing enjoyable cooperation!”

Michael Rietl, RIETL GmbH





RSG Regel- und Steuergeräte GmbH

„Liebes abas-Team! Wir möchten Ihnen ganz herzlich zu Ihrem Firmenjubiläum gratulieren! 30 Jahre sind eine lange Zeit, auf die Sie sehr stolz sein können. Bei dieser Gelegenheit möchten wir uns auch für die echte und gelebte Partnerschaft bedanken. Vielen Dank für den Weg, den wir bisher gemeinsam gegangen sind. Der Dialog mit Ihnen hat unser Arbeitsleben bereichert. Auch Ihnen haben wir unsere erfolgreiche Weiterentwicklung zu verdanken. Mit Ihrer Hilfe konnten wir stets hervorragend auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren. Wir freuen uns darauf, neue Herausforderungen mit Ihnen gemeinsam anzunehmen und wünschen Ihnen von ganzem Herzen weiterhin Freude bei der Arbeit, sympathische Kunden und viel Erfolg.“

Florian Köhler, Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH), Konstruktion / Entwicklung,
RSG Regel- und Steuergeräte GmbH



RSG Regel- und Steuergeräte GmbH

“Dear abas team! We would like to congratulate you on your company’s anniversary! 30 years is a long time which you can be proud of. On this occasion we would like to thank you for the real and true partnership. Thank you for the way we have gone together so far. The communication with you has enriched our working life. We also owe our successful further development to you. Thanks to your help we were always able to react to changing market requirements. We are looking forward to tackling new challenges with you and with all our heart wish you a lot of joy in your work, nice customers and lots of success.”

Florian Köhler, Industrial Engineer, Design/Development, RSG Regel- und Steuergeräte GmbH



Sarna Plastec AG

„3 Jahre ist’s nun her – unser Unternehmen tat sich mit der alten Software schwer. Unflexibel, kompliziert und teuer – dies war ihre Tücke, doch ABAS sprang im Nu in diese Lücke. Schon seit der ersten Stunde, stand im Mittelpunkt immer nur der Kunde.“
Kurt Mäder, Geschäftsleiter, Sarna Plastec AG



Sarna Plastec AG

“It’s been 3 years and our company was having problems with the old software. Inflexible, complicated and expensive, but ABAS quickly came to the rescue. The customer was always the focal point, right from the start.”

Kurt Mäder, CEO, Sarna Plastec AG

J. Schmalz GmbH

„Die Firmen Schmalz und ABAS verbindet eine intensive partnerschaftliche Zusammenarbeit. Seit vielen Jahren bilden die Lösungen von ABAS das Herzstück der Schmalz IT-Landschaft. Mit eigenen Niederlassungen weltweit sind wir besonders dankbar einen Partner zu haben, der unsere dynamische Firmenentwicklung auch im internationalen Umfeld zuverlässig begleitet.“
Wolfgang Schmalz, Geschäftsführender Gesellschafter, J. Schmalz GmbH



J. Schmalz GmbH

“The companies Schmalz and ABAS are closely connected by partnership. For many years the solutions by ABAS have been at the heart of the IT environment at Schmalz. With own worldwide subsidiaries we are especially thankful to have a partner who is able to reliably accompany our dynamic company development also in the international environment.”

Wolfgang Schmalz, Managing Partner, J. Schmalz GmbH



Sistem Reklamcılık A.S.

„Im Geschäftsleben ist die Zusammenarbeit mit Lieferanten und Partnern als Team ein Muss. ABAS ist ein Vorbild was Teamwork anbelangt, was die Zusammenarbeit mit uns und anderen Kunden zeigt. Partnerschaften, die über 30 Jahre gewachsen sind – darauf kann man stolz sein. Wir gratulieren ABAS zu 30 Jahren Erfolg im IT-Geschäft und hoffen, dass ABAS das Erreichte in den kommenden Jahren noch fortsetzt.“

Sistem Reklamcılık A.S.

“In today’s business world, working as a team with suppliers and partners is a must. ABAS is leading by example when it comes to teamwork and cooperations with us and other customers. We are very proud to be part of a partnership that was developed 30 years ago. We congratulate ABAS to 30 successful years in the IT-Business and hope that ABAS will continue to achieve all its goals in the future.”



STOPA Anlagenbau GmbH u. Co. KG

„Man kann nicht alles wissen. Aber man sollte zumindest wissen, wo man es findet. In unserem abas-ERP-System zum Beispiel. Manch einer denkt ja beim Maschinen- und Anlagenbau, hier seien wir Deutschen die Weltmeister und hier würden Rekordertträge erwirtschaftet. Pustekuchen... Als Mittelständler stehen wir nicht nur technologisch im weltweiten Wettbewerb, wir müssen auch permanent unsere Ressourcen optimieren und ständig im Wettbewerb mit Niedriglohnländern unsere Kosten im Blick behalten. Bereits 1995 hatte man sich deshalb bei der STOPA Anlagenbau GmbH & Co. KG für eine ERP-Software entschieden – aber erst 2003 und nach einer Restrukturierung der unternehmensinternen und -übergreifenden Prozesse mit ABAS trat auch ein, was man sich davon versprochen hatte. Heute wissen wir: ein Reengineering-Projekt ist Chefsache, denn nur so wird die softwaregestützte Arbeit auch von den Mitarbeitern akzeptiert. Maschinenbelegung, Lagerbestand, Liquidität – es gibt kaum etwas, was wir nicht innerhalb kürzester Zeit mit abas-ERP herausfinden und darstellen könnten. Wissensbasiertes Wirtschaften – das ist es eigentlich, was uns als Mittelständler zu einem weltweit führenden Anbieter von automatischen Lagersystemen macht. Wenn die ABAS Software AG in diesen Tagen ihr 30-jähriges Bestehen feiert, so haben auch wir ihr Einiges zu verdanken. Zusammenzukommen war 2003 der Anfang. Zusammenzuarbeiten ist der Weg. Und zusammen mit ABAS zu wachsen, ist auch in Zukunft unser Ziel.“

Wolfgang Kienzler, Dipl.-Ing. (FH), Geschäftsführender Gesellschafter der STOPA Anlagenbau GmbH u. Co. KG



STOPA Anlagenbau GmbH u. Co. KG

“One can’t possibly know everything. But at least one should know where to look. In our abas ERP system, for example. Some might think that we Germans are world champions and would generate record sales in the area of mechanical and plant engineering. Duh.... As a midsize company we not only have to compete worldwide technologically, but we also have to permanently optimize our resources and always have to keep an eye on our costs in competition with low-wage countries. Already in 1995 STOPA Anlagenbau GmbH & Co. KG had opted for an ERP software – but only in 2003 and after restructuring internal and external processes with ABAS could the desired results be achieved. Now we know: a reengineering project always has top priority because only then will the software supported work be accepted by the employees. Machine loading and scheduling, warehouse stocks, liquidity – there is hardly anything we can’t find out and represent with abas ERP. Knowledge-based economic management – this is what makes us as a mid-size company one of the worldwide leading providers of automatic warehouse systems. ABAS Software AG celebrates its 30th anniversary and we have to thank them for a lot. In 2003 our getting together was just the beginning. Cooperation is the way. Continuing to grow together with ABAS is our goal for the future.”

Wolfgang Kienzler, Engineer, Managing Partner at STOPA Anlagenbau GmbH u. Co. KG



S & Z Verpackung GmbH

„Herzlichen Glückwunsch und für die Zukunft alles Gute mit weiterhin guten Ideen und kreativen Ansätzen zur Fortsetzung der Erfolgsgeschichte von ABAS in Deutschland und der Welt. Viele Vorteile brachte uns die abas-ERP-Einführung, vor allem begeistert uns die Upgradefähigkeit trotz zahlreicher Individualisierungen.“

Christian Schmidt, Geschäftsführer, S & Z Verpackung GmbH

S & Z Verpackung GmbH

“Congratulations and all the best for the future, with good ideas and creative approaches to continue the success story of ABAS in Germany and around the world. The implementation of abas ERP has many advantages. The upgradeability despite many customizations really amazes us.”

Christian Schmidt, CEO, S & Z Verpackung GmbH



Texsan Medical Ltd.

„Liebe abas-Kollegen, bitte nehmt unsere herzlichen Glückwünsche zum 30jährigen Jubiläum entgegen! Wir wünschen dem ganzen Team Gesundheit, Glück, wahre Freundschaft und Erfolg für die Zukunft! Wir schätzen die Zusammenarbeit, Partnerschaft und Professionalität! Alles Gute wünscht das Team der Texsan Medical Ltd.“

Texsan Medical Ltd.

“Dear ABAS colleagues, please accept our cordial greetings for your 30th anniversary! We wish your team health, luck, true friends and future success! We highly appreciate your cooperation, partnership and professionalism! We wish you smiles and high spirits! The Texsan Medical Ltd. Team.”



Thermo Fisher Scientific

„Thermo Fisher Scientific ist der weltweit führende Partner der Wissenschaft. Unsere Mission ist es, unsere Kunden in die Lage zu versetzen, die Welt gesünder, sauberer und sicherer zu machen. Als langjähriger Kunde sind wir von der Qualität und dem Potenzial der ABAS Software AG überzeugt. Dabei schätzen wir besonders die Fachkompetenz und Zuverlässigkeit, mit der sich ABAS als IT-Spezialist für flexible ERP- und eBusiness-Software positioniert. Wir gratulieren ABAS zum 30-jährigen Jubiläum und wünschen für die Zukunft weiterhin alles Gute.“

Thermo Fisher Scientific, Erlangen

Thermo Fisher Scientific

„Thermo Fisher Scientific is the world leader in serving science. Our mission is to enable our customers to make the world healthier, cleaner and safer. As one of the first customers, we highly appreciate the quality and the capability of the Abas Software AG. ABAS, as an IT-Specialist for flexible ERP- and eBusiness software solutions provides satisfaction through competence and reliability. We warmly congratulate ABAS Software on their 30 year anniversary and wish them continued success and good luck for all future activities.“

Thermo Fisher Scientific, Erlangen



Trebbin GmbH & Co. KG

„Wir danken der ABAS Software AG für hervorragende Produkte, exzellenten Service und ihre Zukunftsorientierung. Das alles möchten wir auch in den kommenden Jahren nicht missen.“

Peter Schmidt, Trebbin GmbH & Co. KG

Trebbin GmbH & Co. KG

„We thank ABAS Software AG for excellent products, excellent service and its continuity. We don't want to be without abas ERP in the years to come.“

Peter Schmidt, Trebbin GmbH & Co. KG



Wähmer Metallpräzisions GmbH

„Herzlichen Glückwunsch zu 30 Jahren Erfolgsgeschichte und vielen Dank für Ihren häufigen, unkomplizierten, schnellen und kompetenten Einsatz, wenn wir „mal eben schnell“ am Telefon einen Tipp benötigen. Dies war ein im Jahr 2010 viel zu selten in Wort und Tat gefasstes Feedback und Dankeschön zu der immerwährenden freundlichen, kompetenten und zuverlässigen Zusammenarbeit mit dem abas-Team. Vor über 15 Jahren hatte die heutige Geschäftsleitung der Wähmer Metallpräzisions GmbH die ersten Kontakte, Anwendungen und Erfahrungen mit der abas-Business-Software gemacht. Dieser Eindruck war so nachhaltig positiv, dass bei der Entscheidung vor 6 Jahren, ein ERP-System bei Wähmer einzuführen, die Software von ABAS bei der Auswahl namhafter Anbieter als klarer Favorit und letztendlich auch als überzeugender Sieger hervorgegangen ist. Eine Entscheidung, die alle betroffenen Mitarbeiter gefällt haben und zu der bis zum heutigen Tag alle Anwender stehen. In diesem Sinne – auf weitere viele Jahre positive Zusammenarbeit – wünschen wir dem abas-Team weiter ein gutes Händchen bei der Weiterentwicklung der Software sowie für die Lösung der Nöte und Sorgen ihrer Kunden.“

Andreas Schröter, Wähmer Metallpräzisions GmbH

Wähmer Metallpräzisions GmbH

„Congratulations on 30 years of success and many thanks for your frequent, straightforward, quick and competent help when we require fast help on the phone. We haven't expressed our gratitude often enough in 2010 to the always friendly, competent and reliable cooperation with the abas team. More than 15 years ago today's management of Wähmer Metallpräzisions GmbH made the first contact, applications and experience with abas Business Software. This impression was lastingly positive so that when 6 years ago the decision was made to introduce an ERP system at Wähmer, the software by ABAS was a clear favorite in the selection process of well-known providers and lastly also the convincing winner. A decision made by all affected employees and which is still being supported to the present day by all users. In this regard we wish the abas team continued success in developing the software and for solving its customer's problems. To many more years of positive cooperation!“

Andreas Schröter, Wähmer Metallpräzisions GmbH



Werkstatt für Behinderte Leonberg gGmbH

„Traditionell und trotzdem fortschrittlich, so haben wir ABAS kennen gelernt. Wir freuen uns auch in Zukunft weiterhin auf eine konstruktive Zusammenarbeit.“

Ricky Feuchter, Abteilungsleiter Werkstatt Höfingen, Werkstatt für Behinderte Leonberg gGmbH

Werkstatt für Behinderte Leonberg gGmbH

„Traditional while remaining modern, this is how we got to know ABAS. We look forward to a continuing constructive cooperation in the future!“

Ricky Feuchter, Head of Department Werkstatt Höfingen, Werkstatt für Behinderte Leonberg gGmbH



Widmann Maschinen e. K.

„'Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.' Als Henry Ford diesen Satz sagte, könnte er die Firma ABAS gemeint haben. Es ist nicht selbstverständlich, dass sich eine Firma so lange am Markt der sehr schnelllebigen Informationstechnologie behauptet und das in sie gesetzte Vertrauen ihrer Kunden und Partner immer aufs Neue rechtfertigt. Einen guten Ruf zu erlangen und zu wahren ist sicher keine Kleinigkeit. Für die Zukunft wünschen wir Ihnen alles Gute und weiterhin den unternehmerischen Erfolg, den Sie sich alle redlich verdient haben.“

Werner Spitschan, Widmann Maschinen e. K.

Widmann Maschinen e. K.

„'Business is never so healthy as when, like a chicken, it must do a certain amount of scratching around for what it gets.' When Henry Ford said this he could have been talking about ABAS. It is not always presumed that a company is able to hold its ground on the market of the fast moving information technology and that it is able to justify the trust of its customers and partners over and over again. To gain a good reputation and to keep it is not easy. We wish you all the best for the future and the success in business that you have earned for yourselves.“

Werner Spitschan, Widmann Maschinen e. K.



Wilh. Wissner GmbH & Co. KG

„30 Jahre ABAS – wir gratulieren! Seit 12 Jahren arbeiten wir mit der abas-Business-Software. Die Software läuft sehr stabil und unsere komplexen Anforderungen konnten gut gelöst werden. Die Entscheidung für ABAS war richtig.“

Dr. Andreas Lederer, Wilh. Wissner GmbH & Co. KG

Wilh. Wissner GmbH & Co. KG

„30 years of ABAS – congratulations! We have been working with abas Business Software for 12 years. The software is very stable and our complex requirements could be solved. The decision for ABAS was the right one.“

Dr. Andreas Lederer, Wilh. Wissner GmbH & Co. KG

